

# Frankfurter Allgemeine

## ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Sonderdruck aus der Frankfurter Allgemeinen Zeitung vom 6. Juli 2009

### **Das Unternehmergespräch:**

**Bernward Egenolf, Geschäftsführender Gesellschafter des Software- und Beratungshauses IDL**

## **„Unser Markt kennt keine Verdrängung“**

**Software ist nicht alles, doch vieles. Für die Bilanzierung von Konzernen kann sie wichtig, für Entscheidungsprozesse maßgeblich sein.**

Gute Produkte, zuverlässiger Service und ein wohlproportioniertes Wachstum. Bernward Egenolf setzt auf Qualität und Augenmaß. Er hat die Dinge gern im Blick und unter Kontrolle – als Gründer, als Unternehmer und als Manager. So ließ er in den vergangenen Jahren mit einigem Erfolg der Theorie der Rechnungslegung und Konsolidierung von Konzernen die Praxis am Computer folgen. Der studierte Betriebswirt hatte sich Anfang der neunziger Jahre zuerst darangemacht, eine stressstetfähige Software zu entwerfen, dann im hessischen Schmitten die kleine Firma IDL zu gründen und sich schließlich fast zwei Jahrzehnte auf einem hart umkämpften Markt zu behaupten.

Und das mit Erfolg. Heute arbeiten Hunderte von Unternehmen mit den Programmen seines Hauses. Morgen sollen es tausend sein, übermorgen noch mehr. Denn trotz Krise, Rezession und Depression setzt Egenolf mit seiner Unternehmung auf organisches Wachstum und ordentlichen Gewinn. „Das Marktpotential ist da, es ist gewaltig“, sagt er. Von den knapp 6000 größeren Unternehmen, die es seiner Schätzung nach in Deutschland gibt, erstelle nicht einmal die Hälfte eine konsolidierte Bilanz auf der Basis einer ordentlichen Standardsoftware. Viele arbeiteten gar noch auf Basis des Tabellenkalkulationsprogramms Excel. Das aber werde von vielen Buchprüfern aufgrund potentieller Fehlerquellen als unzureichend empfunden und oft nicht testiert.

So seien verlässlichere Programme gefragt. Die aber sind knapp. „Unser Markt kennt noch keinen Verdrängungswettbewerb“, sagt Egenolf. Das lässt ihn in konjunkturell schlechten Zeiten wie diesen mit Optimismus nach vorn blicken. Der-

zeit zählt IDL 650 Kunden. Darunter befinden sich bekannte Namen wie Edeka oder Lidl. Jedes Jahr kommen 70 bis 90 hinzu – vom Mittelständler bis zum Weltkonzern. In fünf Jahren will er die Zahl von eintausend Nutzern seiner Software und seiner Dienste überschritten, den Umsatz seiner Firma auf 20 Millionen Euro gegenüber heute nahezu verdoppelt und unter dem Strich weiterhin eine Gewinnspanne im zweistelligen Prozentbereich ausgewiesen haben.

Das klingt ehrgeizig und ambitioniert, in einer Krise klingt es etwas übereifrig. „Es wäre vermessen zu sagen, wir würden die momentane Lage in der Weltwirtschaft überhaupt nicht spüren“, sagt Egenolf. „Aber unsere Kunden brauchen unsere Produkte. Da kommt keiner an uns vorbei. Wenn es in der Wirtschaft schlecht läuft, wollen die kreditgebenden Banken schnell Klarheit über die aktuelle Verfassung ihrer Firmenkunden erhalten“, erklärt er. „Sie wollen erst Zahlen haben, dann Fakten



Foto: Claus Setzer

sehen, um schließlich Entscheidungen treffen zu können.“ Während viele Firmen bei den meisten Ausgabenposten auf die Bremse treten, forcierten sie in diesen Tagen Bilanzierungsprojekte. Das kommt Egenolf entgegen.

Er habe mit dem Aufkommen der Computertechnik Ende der achtziger Jahre eine Lücke im Markt für die komplexe Konzernbilanzierung gesehen, sie Anfang der Neunziger mit Programmen zur Erfassung von Konsolidierungen besetzt, sich in ihr mit ein paar Großkunden breitgemacht und sie bis heute verteidigt. Ein Branchenzwerg im Geschäft der Großen; ein David unter Goliaths. „Wir bieten von der Software bis zur Betreuung und Beratung alles aus einer Hand“, sagt er. Produkte und Dienstleistungen seien made in Germany. „Unsere Kunden wollen gar nicht, dass wir ausgründen und Geschäftsbereiche ins Ausland verlagern. Die wollen wissen, dass sie erstklassige Produkte zu einem fairen Preis bekommen, dass sie im Fall von Schwierigkeiten sofort Hilfe erhalten und in maximal sechs Stunden ihre Probleme von uns behoben sind.“

Egenolf lehnt sich zurück. Er nippt am Kaffee und fährt dann mit dem Brustton des Überzeugten fort: „Versuchen Sie das mal mit einem Software-Service über alle Länder-, Sprach- und Zeitgrenzen hinweg, sagen wir mal in Indien oder in Malaysia. Da können Sie als Kunde schnell Ihr blaues Wunder erleben.“ Viele deutsche Unternehmen sehen das offenbar auch so. Denn die Auftragsbücher von IDL seien voll, sagt Egenolf. Sogar das Neukundengeschäft laufe gut. Der Umsatz verteile sich im Gesamtunternehmen gleichmäßig auf Beratung, Wartung und Lizenzeinnahmen. Der Erlös je Mitarbeiter betrage mehr als hunderttausend Euro. Das liege über dem Branchendurchschnitt und werde in den kommenden Monaten auch so bleiben.

Es gebe keinen IDL-Kunden, der eine sogenannte By-pass-Programmierung bekomme, das heißt eine von den Standards abweichende Spezialsoftware. Standards haben den großen Vorteil der leichten Handhabung und Betreuung. Bei seinen Produkten komme es auf gute Dokumentation und Nachvollziehbarkeit von bilanzrelevanten Informationen an, auf leistungsfähige Datenbanken, effiziente Programmteile und nutzerfreundliche

### Das Unternehmen

IDL wurde im Jahr 1990 gegründet. Seitdem bietet das Unternehmen Software für die Konsolidierung in Konzernbilanzen an. Darüber hinaus hat es die Produktpalette um die Bereiche Planung, Reporting sowie Analyse erweitert. Mittlerweile zählt die Firma mehr als 650 Kunden im In- und Ausland. Sie reichen vom Mittelständler bis zum weltweit arbeitenden Konzern. Im vergangenen Geschäftsjahr erlöste IDL mit 85 Mitarbeitern etwas mehr als 10 Millionen Euro. Das Unternehmen ist an sieben Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertreten.

### Der Unternehmer

Der fußballbegeisterte Bernward Egenolf hat nach der Schulausbildung Betriebswirtschaftslehre studiert und dann unter anderem für die Buchprüfer von KPMG in Frankfurt gearbeitet. Dabei war er vor allem in den Bereichen Akquisition, Audits und Konzernabschlüsse tätig. Vor diesem Hintergrund machte er sich an den Aufbau seiner Firma. Der 48 Jahre alte Diplomkaufmann ist verheiratet und hat drei Kinder. Er engagiert sich im Förderverein der Grundschule seines Heimatortes Reiffenberg und ist im Fanclub der Eintracht Frankfurt EFC Highlanders tätig.

„Von Anfang an gingen wir nach der Devise vor, ohne Fremdfinanzierung auskommen zu wollen.“

Oberflächen, auf ordentliche Auswertungsprozesse und klare Ergebnisse. Dafür müsse IDL nicht mit externen Beratungshäusern und auch nicht mit Dienstleistern außer Haus zusammenarbeiten, nicht mit überteuerten Ratgebern oder Callcentern, von denen keiner weiß, in welcher Gegend der Welt sie sich befinden. „Wir machen alles im eigenen Haus“, sagt er. Das klinge zwar etwas altmodisch. „Doch das lässt uns tief in der Materie stehen, nah an unseren Kunden und am Produkt sein.“

Als er vor etwa zwanzig Jahren anfang, beschäftigte Egenolf 10 Mitarbeiter, heute

sind es 85. Davon ist ein Drittel in der Beratung für die Rechnungslegung, Planung und Reporting der Kunden tätig. „Unsere Consultants haben alle international anerkannte Account-Zertifikate“, erklärt er. Darüber hinaus stehe in der Nähe von Hamburg ein IDL-Entwicklungszentrum. Dort entwickelten 25 Angestellte Standardprogramme für die Rechnungslegung in den Unternehmen und neue Software für die konsolidierte Planung in einem Konzern. „Wir stellten vor einigen Jahren fest, dass viele Anbieter von Planungssoftware keine konsolidierte Planung anbieten. So entschieden wir uns vor drei Jahren, in diesen Markt einzusteigen, und haben seit zwei Jahren ein Produkt draußen.“

Seitdem könne IDL alles in einem Paket aus einer Hand anbieten. Trotz der vielversprechenden Wachstumsaussichten werde nur investiert, was vorher auch verdient worden sei. „Von Anfang an sind wir nach der Devise vorgegangen, ohne Fremdfinanzierung auskommen zu wollen“, sagt Egenolf. Das habe die Firma durchgehalten – bis heute. „Wir haben nicht vor, hier neue Wege zu beschreiten“, sagt er. Vielmehr halte er an Gepflogenheiten und bestehenden Kapitalstrukturen fest. Übernahmen anderer Firmen habe er nicht auf der Agenda, ein Verkauf komme auch nicht in Frage.

Das wäre angesichts der Anteilsverteilung auch nicht einfach. Die Anteile der Firma liegen bei den Mitarbeitern. Er halte 30 Prozent, sein Partner und Mitgeschäftsführer Harald Frühwacht 10 Prozent, die Belegschaft (mehr als 80 Mitarbeiter) vom mittleren Management bis zu den Beratern die restlichen 60 Prozent. Das schafft auf der Anteilseignerseite Sicherheit und auf der Arbeitnehmerseite Ansporn. Egenolf ist Gründer, Manager und Verwalter des Erreichten. „Es ist wichtig, Augenmaß zu wahren“ – für die Arbeit und für das Kapital. Denn gute Produkte und ein sattelfester Service seien die beste Basis für ein ausgewogenes Wachstum.

Stephan Finsterbusch

© Alle Rechte vorbehalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung GmbH, Frankfurt. Zur Verfügung gestellt vom Frankfurter Allgemeine Archiv. [www.faz-archiv.de/sonderdrucke](http://www.faz-archiv.de/sonderdrucke).