

„Wir sind Dienstleister, wie sie im Buche stehen“

Bremer Software-Firma Contact hat namhafte Kunden

Von unserem Mitarbeiter
Michael Denk

Bremen. Mit den üblichen Klischees, die an einem Unternehmer der New Economy haften, dient Karl-Heinz Zachries nicht. Der Chef der mittelständischen Bremer Softwarefirma Contact wirft nicht mit englischen Begriffen um sich und hat auch offensichtlich keinen Kater nach den Pleiten am Neuen Markt.

Das Unternehmen mit Sitz im Bremer BITZ entwickelt und verkauft Softwarelösungen für Kunden wie BASF, Babcock, Varta oder auch EWE und Sennheiser. Zachries grenzt den Einsatzbereich ein: „Unsere Programme verwalten die Produktdaten von der Planung bis zur Wartung.“ Bei dem dafür verwendeten Fachbegriff kommt auch der Contact-Chef nicht an der englischen Sprache vorbei. „Das nennt sich Product Data Management, abgekürzt PDM.“

Nach dem Kauf lassen die Bremer ihre Kunden nicht mit der neuen Software allein. Die Projekte würden komplett von der Entwicklung bis zum Betrieb in den Unternehmen betreut, unterstreicht Zachries: „Wir sind Dienstleister, wie sie im Buche stehen.“ Schulungen, eine Hotline und die Wartung runden das Angebot ab.

Vor knapp elf Jahren kaufte der überzeugte Bremer die Niederlassung seines damaligen Arbeitgebers in der Hansestadt. Darauf hat er dann sein Unternehmen aufgebaut. Das Motto des alleinigen Gesellschafters klingt eher nach altbremischer Kaufmannschaft als nach neuem Markt: „Das Geld, das wir ausgeben, müssen wir verdienen.“

Das Rezept scheint sich bewährt zu haben. „Wir hatten jährliche Wachstumsraten von 20 bis 30 Prozent. Und dabei haben wir sogar verdient.“ Den Hieb auf die Fehlstarter der New Economy lässt sich Zachries nicht nehmen. Auch nicht seinen Hang zu Traditionen. So behält er die aktuellen Umsatzzahlen für sich.

Aber Zachries zeigt sich trotz der stotternen Konjunktur in Deutschland zufrieden. „Wir haben einen guten Auftragsbestand und gute Beziehungen zu unseren Kunden.“ Die sitzen vorrangig im Süden der Republik. Dort sei die Innovationsfreudigkeit viel stärker als im Norden ausgeprägt. Das Herz des Firmenchefs schlägt besonders für die schwäbischen Unternehmen – „wenn die sich entschieden haben, ziehen sie das Projekt auch durch.“

Die Zufriedenheit der großen Kunden bereitet Zachries Freude und zugleich ein neues Problem. Die entwickelten Lösungen sollten im Zuge der Globalisierung jetzt auch in den ausländischen Niederlassungen eingesetzt werden. Doch diese neuen Märkte kosten Geld, „hauptsächlich in der Entwicklung der Software“. Denn die müsse mehrsprachig ausgelegt sein.

An einem Erfolg im Ausland zweifelt Zachries nicht. Chancen sieht der Unternehmenschef vor allem in Ländern wie Italien und Frankreich. Um seine Qualitäten als Dienstleister nicht zu verlieren, muss das Unternehmen mit Partnern in den Ländern zusammenarbeiten. Aber das lässt sich nicht von heute auf morgen organisieren.

Zunächst muss Zachries aber auch an die eigene Haustür denken. Denn langsam wird es in den Büroräumen zu eng. „Wenn wir weiter wachsen, benötigen wir auch Fläche.“ Die sollte nach seinen Vorstellungen in den Stadtgrenzen zu finden sein. „Ich bin nicht in Bremen geblieben, um nach elf Jahren wo anders hinzugehen.“ Das dürfte die Senatoren für Finanzen und Wirtschaft freuen.

Trotz Skepsis gegenüber dem Neuen Markt schließt Zachries einen Gang an die Börse nicht aus – vielleicht in fünf Jahren. Aber auch dabei erwartet der Bremer die Einhaltung von Qualität. Solide soll es sein.



Firmenchef Karl-Heinz Zachries. Foto: Koch