

uptime-Gründer Nikolaus Kimla strebt in einem kleinen, aber sehr feinen Softwaresegment die Weltmarktführerschaft an

„Mit Pipeliner wird der Verkauf auf völlig neue Beine gestellt“

uptime ITechnologies mit Firmensitz in Wien will global eine neue Kategorie innerhalb der IT-Branche eröffnen.

Über den Zugang des ganzheitlichen Arbeitsansatzes schöpft das Team von uptime aus der Komplexität der IT-Welt eine grosse Vielfalt an Lösungen, setzt damit als IT-Consultant Standards und will die Position an der Wettbewerbsspitze in ihrem Bereich weiter ausbauen.

Börse Express: Herr Kimla, vor rund 48 Stunden wurde Ihr neues Produkt „Pipeliner“ erstmals offiziell präsentiert. Wie sind die ersten Reaktionen darauf?

Nikolaus Kimla: Absolut euphorisch und zwar von allen Seiten, d. h. sowohl von den Usern als auch von den beiden Weltkonzernen Adobe und Microsoft. Mit „Pipeliner“ haben wir jetzt nach drei Jahren Entwicklungszeit eine CRM-Ergänzung präsentiert, mit der das

„Unsere unkonventionelle Art der Zusammenarbeit sorgt für eine Intensivierung der Kundenbeziehungen, die von Respekt und Toleranz getragen sind“



Nikolaus Kimla ist Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der uptime Technologies und Mastermind von Go Ahead und nun des „Pipeliner“.

Verkaufsmanagement jedes Unternehmens weltweit auf völlig neue und stabile Beine gestellt werden kann.

BE: Was ist denn besonders an „Pipeliner“?

Kimla: Der Denkansatz. Vertriebspezialisten sind kreativ, sie wollen Szenarien durchspielen und ihre Potenziale immer wieder neu durchdenken, ohne dabei ihre Zeit mit langwierigen und mühsamen Arbeiten zu vergeuden. Dank „Pipeliner“ erkennt man auf einen ersten Blick und bei permanent variablen Ansätzen, wie viel man noch zu leisten hat, um die Ziele zu erreichen. „On the go or in the office“, „in the cloud or locally“ kann man intelligent und strategisch verkaufen und jederzeit realistische Prognosen basierend auf realistischen Zahlen erstellen. Ganz nebenbei sind wir auch auf das schönste und nützlichste (zweisprachige) Software-Handbuch stolz, das die Community seit langem gesehen hat ...

BE: Also handelt es sich um ein CRM-System?

Kimla: Nein, eben nicht. Vertriebsexperten wissen, dass CRM-Systeme niemals auf dem Letztstand sind, viel zu viel Zeitaufwand nach sich ziehen und voll von unsinnigen Einträgen sind. „Pipeliner“ ist ein pures Verkaufsmanagementsystem mit ausschliesslich konkreten Informationen, die im Zusammenhang mit den Vertriebschancen stehen. Das Tool ist an

jedem Ort weltweit auch ohne Netzanbindung verfügbar. Wenn Verkäufer viele Informationen eingeben wollen, ist die Qualität der Info-Struktur ausgesprochen hoch und man kann die Resultate z. B. auch an Kunden weitergeben. Und die Berichterstattung erfolgt nach klaren Prinzipien, die für jede Firma ganz einfach zu verstehen sind. Ganz wichtig ist mir die Grundidee, dass mit „Pipeliner“ der Ver-

„Pipeliner ist ein weltweit einzigartiges Vertriebstool – das sagen nicht wir, sondern das haben uns Adobe und Microsoft von sich aus bestätigt.“

käufer endlich (wieder) in seiner wahren Funktion als unverzichtbarer Grundwert im Unternehmen ständig und wahrgenommen wird. Und – schlicht und ergreifend – dass er sich dabei gut fühlt - und schon deshalb schnellstens mehr verkaufen wird.

BE: Können Sie uns technische Daten nennen?

Kimla: „Pipeliner“ gibt es als Einzelplatzversion für EPU oder KMU ebenso wie als Commercial Version. Letztere wird von uptime ITechnologies als unlimitierte Free Version für jeden offeriert, mit der Möglichkeit eines Upgrades zur „Single Version“. Die Team Version wiederum wird exakt an das jeweilige Unternehmen angepasst bzw. massgeschneidert.

Wir werden „Pipeliner“ weiters NGOs und Ausbildungsinvestitionen kostenlos und lizenzfrei (ausgenommen natürlich z. B. Schulungskosten) bereitstellen - das ist sozusagen unser CSR-Projekt mit einem Gegenwert von hunderttausenden Euro. Die Reaktionen darauf sind ebenso positiv wie jene von Adobe und Microsoft, die uns die internationale Topqualität und die „Riesensprengkraft“ unseres Produkts bereits bestätigt haben. Und wir haben bereits tausende Downloads vor der eigentlichen Markteinführung registriert.

BE: Ein gutes Stichwort. Wie sehen die Ergebnisse für 2009 aus?

Kimla: Ludwig von Mises hatte und hat recht. Damit meine ich, dass unser Unternehmen nach den Prinzipien der „Österreichischen Schule“ der Nationalökonomie agiert und vorbildlich beweist, dass dies hier und heute erfolgreich möglich ist. uptime ITechnologies hat im Vorjahr die Eigenkapitalquote von 60 auf 78,7 Prozent erhöht und gleichzeitig den nicht unbeträchtlichen Gewinn wieder ins Unter-

nehmen und damit eben u. a. in die „Pipeliner“-Entwicklung reinvestiert. uptime berät und betreut plattformunabhängig Kunden wie Dorotheum, Manner, ÖAMTC, die OPEC u. v. a. (als IT-Systemhaus) sowie Austro Control, den Österreichischen Biomasseverband, Immoconsult, ORF-Enterprise, Telekom Austria u. v. a. mit Software-Development. Unsere im IT-Bereich eher unkonventionelle Art

„Gegenwärtig arbeiten wir etwa an Verknüpfungen mit Facebook, Twitter und Xing, um Pipeliner global noch umfassender zu positionieren.“

der Zusammenarbeit sorgt für eine Intensivierung unserer Kundenbeziehungen, die von Respekt und Toleranz getragen sind, und das Vertrauen der Kunden in uptime nachhaltig stärken.

BE: Muss man denn Böhm-Bawerk, Hayek, Menger & Co. studieren, um geschäftlich erfolgreich zu sein?

Kimla: Es schadet jedenfalls nicht, und ich empfehle es nachdrücklich. (Lächelt.) Im unternehmerischen Alltag genügt im Grunde die früher viel zitierte „Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns“, behaupte ich. Wir engagieren uns diesbezüglich u. a. mit den Plattformen „Go Ahead“ und UIK-austria. Go Ahead ist ein dynamisches Netzwerk für Unternehmer und Führungskräfte auf der Basis der Kernwerte „Freiheit“, „Eigenverantwortung“ sowie „Unternehmergeist“ als Leitprinzip einer modernen Marktgesellschaft. Bei monatlichen Power Breakfasts bietet Go Ahead ein Forum für kompetente Vortragende, die sich im wirtschaftlichen oder sozialen Umfeld bewährt haben, und präsentiert dabei die aktuellen und vor allem zukünftige Themen in Form von „Best Practice Modellen“. Speziell um die heimischen KMU wiederum kümmert sich die UIK-austria mit ihrer „Unternehmer. Information.Kampagne“, die in enger Kooperation mit dem Österreichischen Gewerbeverein vor allem Unternehmen und Organisationen mit der mittelständischen Wirtschaft vernetzt.

Nach Ludwig von Mises zeichnet es den wahren Unternehmer aus, „auf eigene Verantwortung das Vermögen der Menschen zu mehren, höhere Ziele besser und ressourcenschonender zu erreichen, nicht bloss Mittel als Selbstzweck anzuhäufen.“ Und dazu leisten uptime und ab sofort der „Pipeliner“ kleine, aber sehr feine Beiträge ...