



Nach einem Jahr bei OBT – Wie läuft die Integration von WYMAG?

Vor einem Jahr ging die Nachricht durch die einschlägige Presse: Die jungen Inhaber des Berner Software-Unternehmens WYMAG Consulting AG haben sich entschlossen, ihre Firma an OBT zu verkaufen. Im Gegenzug übertrug ihnen OBT die Leitung der Abacus Standorte Bern und Basel. Heute zeigt sich, dass sich dieser Entscheid für beide Seiten gelohnt hat.

Die Vorgeschichte ist schnell erzählt: Die WYMAG Consulting AG wurde 2001 gegründet. Als einer der ältesten Abacus-Spezialisten unterstützte sie KMU in der Region Bern mit massgeschneiderten Softwarelösungen. 2016 stand die Gründergeneration kurz vor der Pensionierung. Im Zuge einer Nachfolgeregelung verkaufte sie ihr Unternehmen an ein grosses Bauunternehmen aus der Region Bern. Pascal Mundl und Philippe Echimov waren ab dem ersten Tag bei der Betreuung und der Integration dabei. Nach drei Jahren lösten die beiden die WYMAG aus dem Baukonzern heraus und führten sie als eigenes Unternehmen weiter. Aus einem Zweimannbetrieb wurde bald eine Firma mit mehreren Mitarbeitenden, die vor allem KMU-Kunden im Raum Bern mit Abacus Lösungen bedienen. Ihr Erfolgsrezept? «Wir kommen ursprünglich von der Anwenderseite her, sind also keine Programmierer. Wir sprechen mit den Kunden auf Augenhöhe, von Anwender zu Anwender und nicht vom allwissenden Techniker zum Computerlaien. Unser Vorgehen war immer pragmatisch und transparent – es ging uns weniger darum, Lizenzen zu verkaufen, sondern wir wollten vielmehr den Kunden helfen, ihre Prozesse zu optimieren.»

Eine Bekanntschaft, aus der mehr wurde

Die OBT AG als ältesten Vertriebspartner kannte man, WYMAG als aufsteigenden Stern auch. Nun mussten diese sich nur noch finden. Die OBT AG, die sehr partnerschaftlich aufgestellt ist, führte schon früh Gespräche für gemeinsame Projekte.

Der intensive Austausch begann aber erst, als ein unabhängiger Unternehmensvermittler die WYMAG im Mandat der OBT AG kontaktierte. Nach einer mehr als ein Jahr dauernden Kennenlernphase lag eine Kaufofferte auf dem Tisch – mit dem gleichzeitigen Angebot an Pascal Mundl und Philippe Echimov,

als Leiter an Bord zu bleiben. Im Frühjahr 2022 übernahm OBT die Firma, und die WYMAG verstärkte die Abacus Standorte Bern und Basel. Die beiden Chefs und die Mitarbeitenden blieben, ebenso Kunden – «und jetzt ging die Party erst richtig los». Natürlich war die Umstellung vom unabhängigen Kleinunternehmen zur Filiale eines grossen Players nicht immer einfach: Nun mussten Regelwerke, Leitplanken und Vorgaben für die internen Prozesse beachtet werden, und wo früher spontane Besprechungen möglich waren, brauchte es grössere Sitzungen. Doch die grundsätzlichen Philosophien passten perfekt zusammen, was die Integration deutlich vereinfachte.



Schlüsselübergabe v.l. Reto Bossard, Reto Schaffner, Pascal Mundl und Philippe Echimov



Vertragsunterzeichnung v.l. Philippe Echimov, Reto Bossard und Pascal Mundl

Ist die Integration also geglückt? «Auf jeden Fall! Wir wurden wohlwollend aufgenommen, und schon nach einem halben Jahr fühlten wir uns in der neuen Konstellation zu Hause. OB T unterstützt uns in vielen Bereichen, lässt uns aber auch freie Hand; wir dürfen ein wenig WYMAG bleiben und unser unternehmerisches Selbstverständnis und unsere Kultur weiter pflegen. Aber wir sind jetzt Teil einer grossen Familie, und so können wir unseren Kunden auch mehr bieten als vorher, von der rechtlichen Beratung und dem Treuhandwesen bis zur eigenen Cloud-Lösung.»

Abacus als gemeinsamer Nenner

WYMAG und OB T hatten eines gemeinsam: eine lange, erfolgreiche Geschichte mit Abacus. Für beide Seiten war klar, dass darin ein grosses Synergiepotenzial steckt.

Zürich und die Ostschweiz waren durch OB T schon immer gut abgedeckt; in den anderen Deutschschweizer Grossagglomerationen Bern und Basel konnte die Marktposition gestärkt werden. Die Integration einer gut eingeführten Berner Niederlassung war ein Vorteil: Städte wie Bern und Basel sind stolz auf ihre eigene Sprache und Mentalität. Sie hegen historisch gewachsene Vorbehalte gegen das übermächtige Zürich und möchten lieber von lokalen Unternehmen betreut werden. Die Lösung mit dezentralen Standorten unter dezentraler Leitung verspricht deshalb gute Entwicklungschancen. Dem Abacus Standort in der Bundesstadt wurde denn auch gleich Standort Basel zugeteilt.

Die Zukunft bei und mit OB T

Pascal Mundl und Philippe Echimov fühlen sich wohl in ihrer Rolle. Sie betrachten die Integration als abgeschlossen. Eine Art Endpunkt also? Nein, eher der Beginn einer neuen Ära: Der Wandel wird immer weitergehen. Sie freuen sich auf neue Höhenflüge und weiteres Wachstum, eingebettet in ein stärkeres Umfeld. Sie wollen sich allerdings Zeit lassen. Der Markt an IT-Spezialisten ist ausgetrocknet, deshalb stehen die Zeichen vorläufig eher auf Konsolidierung als auf Expansion. Doch der

Status als Abacus Gold-Partner wird ihnen auch bei der Personalrekrutierung helfen.

Für sie lässt sich OB T mit einem grossen Flugzeugträger vergleichen. Er bietet ihnen eine beeindruckende Basis an Know-how, Infrastruktur und Support – die richtige Grundlage, um durchzustarten und sich weiterzuentwickeln.

Fazit

Die Integration eines Unternehmens ist nicht immer einfach: Oft prallen unterschiedliche Philosophien und Strategien aufeinander, die zu Missverständnissen und Enttäuschungen führen können.

Bei der Übernahme der WYMAG ist alles richtig gemacht worden. Da Dienstleistungen für KMU nicht zuletzt ein «Personality Business» sind, wurden die bisherigen Inhaber eingebunden. Gemeinsamkeiten werden gepflegt, die weitere Entwicklung der Standorte wird unterstützt, regionale Mentalitätsunterschiede werden akzeptiert – aber immer innerhalb von gemeinsamen Regeln.

So erhält das neue Mitglied der OB T Familie einen eigenständigen Status, der dazu beiträgt, den Zusammenhalt zu stärken, und motiviert, am gleichen Strang zu ziehen, um zum Erfolg des Gesamtunternehmens beizutragen.



Philippe Echimov
Leiter Abacus Bern/Basel
Mitglied des Kaders



Pascal Mundl
Stv. Leiter Abacus Bern/Basel
Mitglied des Kaders