

30 Jahre CAS Software – Dankbarkeit & Vorfreude

„Positiv denken bezaubert und beflügelt“ das ist das Motto von Martin Hubschneider als Mensch und als Vorstandsvorsitzender der CAS Software AG. Zum diesjährigen Firmenjubiläum spricht er im persönlichen Gespräch darüber, was alles aus einer zukunftsgerichteten Gestaltungsfreude entstehen kann.

Vor genau 30 Jahren hast Du gemeinsam mit Ludwig Neer die CAS gegründet. Du bist heute Vorstandsvorsitzender, Ludwig der Trendscout und Dein Freund. Die CAS Software AG beschäftigt im Bereich CRM/xRM über 330 Menschen – in der CAS-Gruppe über 500. Wenn Du mit zwei Worten 30 Jahre zusammenfassen sollst – welche wären das?

Dein Interview fängt ja gut an, passt aber hervorragend zu unserem Motto „Faszinierend einfach. Einfach faszinierend.“ Zu 30 Jahren CAS fallen mir spontan ein „Dankbarkeit und leidenschaftliche Neugier.“ Ok, das sind eigentlich drei. Aber die Leidenschaft gehört definitiv dazu.

Fangen wir mit der Dankbarkeit an. Für was bist Du dankbar?

Zunächst für jeden Augenblick und dessen Möglichkeiten. Aber auch für die vielen wertvollen Beziehungen zu interessanten Menschen, mit denen sich beruflich oder privat Freundschaften entwickelt haben. Besonders dankbar bin ich für die stetige Potentialentfaltung, die ich bei meinen Mitmenschen, dem „CAS-Organismus“, aber auch bei mir selbst wahrnehme.

Gibt es auch etwas ganz Konkretes, für was Du dich bedanken möchtest?

Bei unseren regelmäßigen, anonymen Mitarbeitenden-Umfragen sind wir über eine Antwort besonders dankbar: 88 Prozent der CAS Mitarbeitenden würden einer guten Freundin oder einem Freund CAS Software als Arbeitgeber weiterempfehlen. Dafür bin ich dankbar – diese Verbundenheit macht Mut zur gemeinsamen Gestaltung unserer Zukunft.

Wie begann das eigentlich alles mit CAS Software?

Wir starteten 1986 im Keller unserer Wohngemeinschaft. Dort richteten wir unser erstes Büro ein und legten einfach los. Wer hätte damals gedacht, dass wir eines Tages die innovativste und marktführende CRM-/xRM-Lösung für den deutschen Mittelstand entwickeln und weltweit in über 40 Ländern aktiv sein dürfen? Dass wir mit dem IT-Prize der Europäischen Union ausgezeichnet wurden, lag genauso vor uns, wie die Auszeichnung zum Innovator des Jahres beim TOP100-Benchmarking oder als bester IT-Arbeitgeber bundesweit bei Top Job 2016. Wir feiern diese Erfolge. Gleichzeitig sind sie unser Ansporn, besser zu werden und uns weiterzuentwickeln.

Was verstehst Du unter leidenschaftlicher Neugier?

Seit unserer Gründung hat unsere Gestaltungszuversicht laufend zugenommen. Wir sind stolz auf das Erreichte – aber wir feiern die Zukunft, nicht die Vergangenheit. Wir haben erkannt, dass man mit Geld leidenschaftliches Engagement nicht kaufen kann. „Kopf und Leidenschaft schlagen Kapital“. Schon als wir unsere ersten großen Erfolge feierten, wurde uns klar, dass die Grenzen oft im eigenen Kopf liegen. Wenn Du einmal eine Grenze überwunden hast, dann gibt es keine Grenzen mehr.

Woher nehmt ihr diese Leidenschaft?

Aus der Sinnhaftigkeit unserer Arbeit: Gesunde Beziehungen sind für jeden Organismus lebensnotwendig. Ohne gute Beziehungen verkümmern Menschen und Unternehmen. Mit unserer Arbeit unterstützen wir die Gesundheit von Menschen und Unternehmen. Wir erleben einen tieferen Sinn in unserer Arbeit und positives Feedback. Das gibt uns die Energie und die Impulse für bahnbrechende Innovationen.

Wie kommt ihr von CRM zu Customer Centricity?

CRM wird oft als reine Softwarelösung gesehen – Customer Centricity hingegen ist eine

Unternehmensphilosophie, die den Menschen des ganzen Ökosystems konsequent in den Mittelpunkt stellt: die Kunden genauso wie die Mitarbeitenden. Wir haben bei unseren Kunden eine sehr unmittelbare Korrelation entdeckt: Wenn die Unternehmensleitung, die Führungskräfte und die Mitarbeitenden, die Prozesse, Produkte und Services auf die optimale Erfüllung von Kundenbedürfnissen ausrichten, dann sind diese Unternehmen nachhaltig erfolgreicher und attraktiv. Die gute Nachricht: Eine Customer Centricity Kultur kann jedes Unternehmen mit seinen Mitarbeitenden schrittweise fördern. Wir als CAS Software AG sehen unsere zukünftige Aufgabe als Customer Centricity Potentialentfaltungskoach und Unterstützer des Megatrends WeQ. Damit möchten wir unseren Beitrag zum Erfolg unserer Kunden leisten.

Du hast den Megatrend WeQ angesprochen. Den kenne ich nicht ...

Den Trend gibt es schon lange – die Bezeichnung ist neu! Peter Spiegel und Prof. Gerald Hüther gehören zu den Entdeckern dieses Trends und haben in ihrem Buch „WeQ more than IQ“ dargelegt, weshalb die We-Qualität die Merkmale eines Megatrends hat. Durch die Stärkung und das Empowerment jedes Einzelnen und des Gemeinwohls werden Gemeinschaften wie zum Beispiel Unternehmen nachhaltig erfolgreicher. Von einer Wir-Kultur profitiert das ganze Öko-System aus Kunden, Partnern und Mitarbeitenden.

Unsere SmartDesign®-Technologie ist speziell für die Unterstützung von Customer Centricity und WeQ von Grund auf neu konzipiert. Unser Flaggschiff-Produkt CAS genesisWorld nutzt diese Technologie bereits seit dem Frühjahr 2015.

Welche Trends beeinflussen die Unternehmenssoftware der Zukunft?

Die Rechenleistung, der Speicherplatz und die Vernetzung nehmen weiterhin exponentiell zu. Die daraus erwachsenden Möglichkeiten sind kaum vorstellbar. Es ist davon auszugehen, dass sich die Kundenbedürfnisse noch schneller verändern. Deshalb müssen wettbewerbsfähige Softwareplattformen für den Mittelstand anpassungsfähig an die individuellen Anforderungen jedes einzelnen Arbeitsplatzes sein. Dabei sollten sie die Unternehmensphilosophie Customer Centricity und den Megatrend WeQ unterstützen. Wir denken, dass es weltweit nur drei bis fünf solcher app-basierten, offenen Softwareplattformen geben wird. Die CAS SmartDesign®-Technologie gehört mit seinem Ökosystem sicher dazu.

Auf der CeBIT stellt CAS Software erstmals CAS SmartWe vor. Was ist das?

CAS SmartWe steht für eine neue Generation von CRM- und xRM-Softwarelösungen, welche die Vorteile des Mittelstands stärken. Auf der CeBIT wird mit CAS SmartWe Starter eine cloudbasierte Einsteigerlösung für kleine Unternehmen vorgestellt. Diese Kombination für den Kundenerfolg ist weltweit einmalig: Customer Centricity Unternehmensphilosophie, eine appbasierte Softwareplattform, faszinierend einfache Bedienung verbunden mit der Vernetzung der Kunden untereinander und zu SmartWe Partnern für die Vor-Ort Unterstützung. Die CAS SmartDesign®-Technologie wurde in den vergangenen Jahren in unserer Flaggschiff-Lösung CAS genesisWorld mit großem Erfolg eingeführt und wird die Basis unserer neuen Produktfamilie CAS SmartWe. Wir bieten maximale Vertrauenswürdigkeit „Made & Hosted in Germany“ und die Unabhängigkeit der inhabergeführten CAS Software AG. Wir sind überzeugt, dass die Kombination aus all diesen Merkmalen den Markt für Unternehmenssoftware revolutionieren wird.

Du bist beim BITMI Bundesverband IT Mittelstand e.V. Vize-Präsident und treibst dort das Thema „Software Made & Hosted in Germany“ voran. Ist Dir langweilig?

Weiß ich nicht, ich hatte bisher keine Zeit darüber nachzudenken (lacht.) Nein, im Ernst: Sehr viele Mittelständler fordern weniger Einfluss der internationalen Großkonzerne und deren Lobbyisten auf die Politik. Aber nur wenige engagieren sich für bessere Rahmenbedingungen. Die Politik unterstützt gerne die Initiativen eines organisierten Mittelstands. Innerhalb nur eines Jahres wurde das

Gütesiegel „Software Made in Germany“ unter die Schirmherrschaft des Bundeswirtschaftsministeriums gestellt. Im Zeitalter der Abhörskandale hat das Bewusstsein für vertrauenswürdige Datenspeicherung und Software in Europa deutlich zugenommen. Davon profitieren wir sehr stark. Mit Microsoft und dem Treuhandmodell mit der Telekom reagiert nun erstmals auch ein internationaler Konzern auf die veränderten Kundenwünsche.

Und wie sichert die CAS Software die Daten ihrer Kunden?

essentielles Leistungsversprechen. Wir arbeiten mit einem ganzen Maßnahmenbündel an vorbildlichem Datenschutz: Hosting in einem unverkäuflichen zertifizierten Top-Rechenzentrum der badischen Kommunen, Verschlüsselung sensibler Daten, 2-Phasen Zugangsschutz, Live-Logging der Zugriffe und natürlich die verbindliche Zusage, dass wir keine Backdoors einbauen und die Daten nicht weitergeben oder für eigene Zwecke nutzen.

Da viele Kunden eigene Rechenzentren besitzen und ihre Daten nicht außer Haus geben möchten, gehören wir zu den wenigen Herstellern, die den Kunden die volle Freiheit lassen: Unsere CRM- und xRM- Lösungen können ohne großen Aufwand im kundeneigenen Rechenzentrum betrieben werden.

Wo siehst Du CAS Software in 15 Jahren?

Bei Menschen, sagt Andre Maurois, sei das Altwerden eine schlechte Angewohnheit, für die ein beschäftigter Mensch keine Zeit habe. Bei Unternehmen ist es genauso. Und es gilt für unsere Zukunft. Wir bleiben neugierig und möchten künftig Teil einer weltweiten SmartWe Gemeinschaft sein. Wir möchten zu den Trendsettern des WeQ-Megatrends von miteinander verbundenen Potentialentfaltungsgemeinschaften gehören. Unsere Mitarbeitenden werden eine der spannendsten Aufgaben der Welt besitzen – sie verstehen sich gemeinsam mit unseren Kunden und Partnern als aktive Mitgestalter unserer Gesellschaft.

Fest steht für mich bereits heute: Die CAS Software AG wird weiterhin für Kunden, Partner und Mitarbeitende eine herausragend attraktive Organisation sein, die Lebensfreude auf dem erweiterten CAS Campus 2.0 versprüht und in faszinierend einfachen Lösungen für jedermann erlebbar ist.

Und wo siehst Du Dich?

Mein Ziel ist ein gelungenes, freudeschenkendes Leben - und das spielt sich nur im Jetzt und der Nutzung seiner unendlichen Möglichkeiten ab. Deshalb passt zu meinem Lebensmotto ein Zitat von Johann Wolfgang von Goethe: „Was immer Du tun kannst oder wovon Du träumst – fang damit an. Mut hat Genie, Kraft und Zauber in sich.“