

Mehr Personal trotz Krise

Hessen Innovativ IT-Dienstleister Compeople wird für seine Arbeitsbedingungen ausgezeichnet

Von Axel Wölk

Ruhe herrscht in Fluren und Büros. Eine kleine Projektgruppe arbeitet im Sitzungszimmer. „Die Mehrzahl unserer Spezialisten und Teams ist beim Kunden vor Ort tätig“, sagt Christian Glanz, Vorstand und Gründer des IT-Dienstleisters Compeople aus Frankfurt. Sachlichkeit und nüchterne Ausstattung statt Pizzaschachteln neben den Rechnern sind Trumpf. Klischees über Startup-Unternehmen sehen anders aus. „Wir setzen auf Kontinuität“, sagt Betriebswirt Glanz.

Compeople fing 1999 mit 15 Beschäftigten an und machte bereits im ersten Geschäftsjahr einen Umsatz von zwei Millionen Euro. Zehn Jahre später sind es über 100 Mitarbeiter, der Umsatz beträgt knapp 14 Millionen Euro. Aber die Beschäftigten der ersten Stunde sind dabei geblieben und

die Firma konzentriert sich immer noch auf Software für Banken und Versicherungen. Das ist geschäftskritisch, denn ein Ausfall der Systeme kostet die Kunden schnell Millionen. Deshalb sind Vertrauen auf Kundenseite und Verantwortung beim Softwarehaus wichtige Kriterien der Geschäftsbeziehung.

Ein Produkt von Compeople ist etwa die Smart Client Plattform. Damit lassen sich Anwendungen entwickeln wie etwa ein Online-system, mit dem Vermögensberater Kunden mobil beraten können. So werden Entscheidungen über Kreditvergaben schon durch den Außendienstmitarbeiter vor Ort beim Kunden möglich. Der Bankberater gibt dessen Daten in den Laptop ein, die Software übermittelt sie an das Rechenzentrum, wo sekundenschnell die Kreditwürdigkeit des Kunden überprüft wird. Der hat auf diese

Weise umgehend Geld – oder eben nicht.

Seit 2005 lizenziert Compeople seine Smart Client Plattform, die rund 20 Prozent zum Umsatz beiträgt. Das Gros machen Dienstleistungen aus, wenn Projektteams Kunden beraten oder für diese Software entwickeln. Üblicherweise setzen sich die Teams aus Mitgliedern des Unternehmens und Compeople zusammen. Zwei bis vier Jahre arbeiten sie im Schnitt in solchen Kundenprojekten zusammen.

Flache Hierarchien

Compeople will sich auch zukünftig auf Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz konzentrieren, um sich nicht mit größeren rechtlichen und sprachlichen Barrieren zu belasten. Produktseitig bleibt der Fokus auf dem Entwickeln von Außen-

dienstsystemen. Dafür braucht das junge Unternehmen auch in der aktuellen Wirtschaftskrise neues Personal: Vor allem Informatiker, aber auch Naturwissenschaftler, Mathematiker oder Psychologen stellt Compeople ein.

Die Programmierer haben fast alle Informatik oder Wirtschaftsinformatik studiert, Projektleiter können auch aus anderen Disziplinen kommen. Besonders viele Absolventen kommen von der TU Darmstadt, mit der FH Gießen gibt es eine Zusammenarbeit. Compeople will bereits Studenten an sich binden mit der Aussicht, frühzeitig und neben dem Studium Geld zu verdienen. „Der persönliche Kontakt ist für uns wichtig. Wir stellen keine reinen Lebensläufe mit lauter Einsen ein“, sagt Glanz.

Für ihre Personalarbeit wurde das Unternehmen im bundesweiten Wettbewerb „Top Job 2009“

als Sieger in Hessen ausgezeichnet und belegte in der Gesamtwertung im deutschen Mittelstand den sechsten Rang. Flache Hierarchien, die Hilfe erfahrener Mentoren, sowie die Möglichkeit, in Fachjournalen zu veröffentlichen zählen dazu. Auch mit Weiterbildungsmöglichkeiten, leistungsbezogener Vergütung und unternehmensfinanzierter Altersvorsorge will Compeople bei seinen Mitarbeitern punkten.

Seit 1999 legten Beschäftigte und Umsatz jährlich um mehr als zehn Prozent zu. Trotzdem in dieser Zeit auch etliche Klippen umschiffen mussten. So platzte kurz nach der Gründung die Dotcom-Blase am damaligen Neuen Markt. Viele Börsenneulinge waren pleite, Compeople blieb. Gründer Glanz sagt heute: „Wir wollten nie an die Börse, da wir uns nicht kurzfristigen Zielvorgaben unterwerfen wollten.“