

TOPAL JOURNAL

5 JAHRE TOPAL SOLUTIONS: GERNE STOSSEN WIR MIT IHNEN AN!

Vor fünf Jahren wurde die Businessidee Topal Solutions geboren und ein Start-Up gegründet. Heute präsentiert sich das Unternehmen als ein wichtiger Anbieter für Finanz-, Lohn- und Rechnungswesensoftware in der Schweiz.

5 JAHRE, 5 SOFTWAREVERSIONEN,
UND JETZT...



Happy Birthday!

Aus einer Idee entstand ein Businessplan, aus den Planungen wiederum erste Codezeilen und Benutzermasken und nachdem die ersten Funktionen am Bildschirm sichtbar wurden, brauchte das Konstrukt noch einen Namen. Und dann war es soweit: Anfangs 2006 nahm Topal Solutions seinen operativen Betrieb auf und bezog die ersten Büros im Berner Technopark. Séverine Steffen übernahm mit viel Einsatz die Geschäftsleitung und mit dem Eintrag ins Handelsregister im Juli 2006 wurde das unternehmerische Vorhaben offiziell besiegelt.

» Wir werden uns auch in Zukunft weiterhin ausschliesslich auf unsere Kernkompetenz, Software für Finanz-, Lohn- und Rechnungswesen, konzentrieren. «

In diesem Jahr feiert das Unternehmen nun sein 5-jähriges Bestehen – und es gibt allerlei Gründe, die zum Feiern einladen. In den letzten Jahren hat sich Topal Solutions als Anbieter für Finanz-, Lohn- und Rechnungswesenlösungen im Schweizer Markt etabliert und vor allem im Treuhandmarkt einen Namen gemacht. Dank der Fokussierung auf die Kernkompetenz der

Entwicklung von Finanz-, Lohn- und Rechnungswesensoftware setzen heute viele Treuhandgesellschaften und deren Mandanten auf Topal und nutzen täglich die modernen und praxisnahen Funktionen.

Konsequent ist Topal auch in Sachen Werte: Seit Anfang an stehen bei Topal die drei Werthaltungen der Fairness, Zuverlässigkeit und Transparenz ganz

oben. Dies schlägt sich insbesondere auch in der Zusammenarbeit mit den Partnern nieder. So haben sich bis heute rund 40 Softwareanbieter dazu entschieden, Topal an ihre Lösungen anzubinden bzw. zu integrieren; über 30 Partner vertreiben Topal Solutions in der Schweiz.

Ein Erfolg, auf den wir gerne mit Ihnen anstossen: Happy Birthday!

In den vergangenen Jahren wurden die Topal Softwarelösungen konsequent weiterentwickelt. Dabei gilt unser Dank auch Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, die Sie immer wieder mit interessanten und praktischen Funktionswünschen an uns herantreten.

Mit dem Start ins 6. Geschäftsjahr steht nun auch die neue, sechste Produktversion vor der Türe. Hier schon mal ein erster Blick auf einige neue Funktionen:

- Fremdwährungen auf Zeitachse
- Import von Budgets aus Microsoft Excel
- Differenzierung zwischen Buchungs- und Rechnungsdatum
- Vielfältige Erweiterungen im Bereich Kostenstellen und Kostenträger
- Geschäftsjahresübergreifendes Kopieren von Transaktionen und Auswerten von Kontenblättern
- swissdec-Zertifizierung 3.0 u.v.m.

Mehr Infos unter www.topal.ch!



VERGANGENES UND ZUKÜNFTIGES: EIN GESPRÄCH MIT SÉVÉRINE STEFFEN

Vor fünf Jahren wurde die Idee Topal Solutions im Rahmen der Gründung des Unternehmens offiziell ins Leben gerufen. Seit den ersten Stunden leitet Sévérine Steffen die Geschicke des Unternehmens. Ein persönlicher Rück- und Ausblick.



Sévérine Steffen leitet Topal Solutions seit der Gründung. Heute beschäftigt das Unternehmen 13 Mitarbeitende und hat sich als wichtiger Anbieter für Finanz- und Buchhaltungssoftware im Markt platziert.

Frau Steffen, was geht Ihnen durch den Kopf, wenn Sie an das jetzige 5-jährige Jubiläum denken?

Sévérine Steffen: Es ist unfassbar! Die Anfänge sind bereits so weit weg und gleichzeitig doch noch so präsent. Wenn ich an die ersten beiden Jahre von Topal denke, kommt mir vor allem eins in den Sinn: ein stetiges Auf und Ab. Wir konnten viele Teilerfolge feiern, die uns immer wieder enorm angespornt haben. Gleichzeitig hat uns aber Ungeplantes oder Unvorhergesehenes auch wieder auf den Boden der Realität zurück geworfen und gezeigt, dass es einfach Geduld und Ausdauer braucht, um ein Unternehmen aufzubauen und sich im Markt erfolgreich zu platzieren.

Es war also eine spannende, aber auch aufreibende Zeit, wie das sicherlich bei vielen Start-Ups ist. Das Wichtigste bei dieser Berg- und Talfahrt war jedoch für mich, dass wir das eigentliche Ziel nie aus den Augen verloren haben. Jeder Einzelne von uns hat stets an den Erfolg von Topal geglaubt und mit sehr viel Engagement und Durchhaltewille mitgezogen.

Wie ist das Vorhaben bzw. die Idee von Topal Solutions überhaupt entstanden?

Die Idee hat eigentlich der Markt selbst geliefert. Unsere Marktbeobachtungen haben damals ergeben, dass viele bestehende Lösungen nicht mehr ganz «up-to-date» waren und dementsprechend viele moderne und für den Kunden vorteilhafte Funktionen nicht in den Lösungen integriert waren. Der Fokus auf den Kunden ist zudem aus unserer Sicht bei vielen Anbietern etwas in den Hintergrund geraten.

» Unser Fokus liegt auf drei Zielgruppen: Treuhänder, deren Mandanten und Topal Produktpartner, die Topal in ihre Lösung integrieren. «

So entstand die Vision, eine «brillante Softwarelösung» für Treuhänder und deren Mandanten zu entwickeln, welche u.a. die täglichen Ärgernisse wie Datenaustausch und Versionsabgleich eliminiert, den

TOPAL SOLUTIONS – AUF EINEN BLICK

Gründung	2006
Verwaltungsrat	Sévérine Steffen (Delegierte des VR), Robert Briggen, Chris Burkhard
Sitz	Langenthal
Anzahl Mitarbeitende	13
Zielgruppe	Schweizer KMU mit 1 bis 100 Mitarbeitenden sowie Treuhandgesellschaften mit 1 bis 50 Mitarbeitenden
Branchen	Treuhand sowie KMU (branchenübergreifend)
Verkaufsgebiet	Gesamte Schweiz
Kunden & Anwender	Über 1'600 Anwender bei rund 700 Kunden
Anzahl Vertriebspartner	Rund 30
Anzahl Produktpartner	Rund 40
Anzahl Treuhänder	Über 100





gesamten Aufwand minimiert und in der Anwendung einfach Spass macht. Hinzu kam, dass die meisten bestehenden Finanz- und Rechnungswesenlösungen damals wie heute eine Auftragsbearbeitung, Warenwirtschaft, Leistungserfassung etc. integriert haben. Dies hat uns auf die Idee gebracht, dass wir gerade mit der Konzentration auf ausschliesslich Finanz-, Lohn- und Rechnungswesen bei Drittlösungen sehr gute Chancen haben könnten – und das hat sich in den letzten Jahren auch bestätigt.

Sie konzentrieren sich also konkret auf Treuhänder und Softwareanbieter?

Ja, ein ganz wichtiger Erfolgsfaktor für Topal ist diese ausschliessliche Konzentration auf unsere Kernkompetenz, sprich das Entwickeln von Finanz-, Lohn- und Rechnungswesenlösungen, und das mit dem Fokus auf primär drei Zielgruppen: Treuhänder, KMU und so genannte Topal Produktpartner, die Topal als Finanzlösung an ihre Branchen- oder Auftragslösung anbinden und integrieren.

Was war der Grund für die Namensgebung und die Wahl der Edelstein-Analogie?

Unser Ansporn war von Anfang an nicht der Standard, sondern etwas Spezielles, Brillantes auf den Markt zu bringen. Wir wollten mit unserer Lösung «glänzen». Aufgrund dieser Ausrichtung hat sich ein

Edelstein fast aufgedrängt! Der Name Topal ist dann aus den zwei Edelsteinen Topaz und Opal entstanden und dieses Sujet und Gedankengut ziehen sich bis heute konsequent durch unsere Lösung, die Unternehmensphilosophie und die Kommunikation.

Wie würden Sie selbst heute Topal im Markt positionieren?

Wichtig in diesem Zusammenhang war für mich das Jahr 2009, drei Jahre nach der Gründung. Wir spürten, dass wir viel Vertrauen schaffen konnten und Topal im Markt zunehmend ernst genommen wurde. Partner, Treuhänder und KMU bestätigten uns, dass Topal als eine moderne, handliche und zuverlässige Softwarelösung für das Finanz-, Lohn- und Rechnungswesen wahrgenommen wird. Und dass sie von einem Unternehmen entwickelt wird, das viel Wert auf Persönlichkeit und gesunden Menschenverstand legt.

Was zeichnet Ihrer Meinung nach die Topal Solutions heute aus?

In erster Linie sicher unsere Mitarbeitenden im Service & Support, die mit viel Herzblut unsere Partner unterstützen. Dann das Product Management, das sich durch eine hohe Flexibilität und das schnelle Umsetzen von praxisnahen und effizienten Funktionen auszeichnet. Von der Software her denke ich, können

wir immer wieder mit dem einfachen, benutzerfreundlichen Handling, der Mehrsprachigkeit der Bedieneroberfläche (D, F, E) und dem in Topal integrierten Fernzugriff punkten – d.h. über den Topal Client kann von extern ohne Zusatzsoftware auf die Topal Datenbank zugegriffen werden, sofern die entsprechende Berechtigung besteht. Dieses Modell wurde vorrangig für Treuhänder und deren Mandanten entwickelt, damit die Daten nicht mehr exportiert und importiert werden müssen. So ergibt sich für beide Seiten eine viel höhere Flexibilität und ein geringerer Aufwand.

Welche strategischen Faktoren haben zu dem Erfolg der letzten Jahre geführt?

Für mich ist es ganz klar die Konsequenz und der Fokus bei der strategischen Ausrichtung des Unternehmens wie auch im Rahmen der Softwareprogrammierung.

Hat sich Ihrer Meinung nach der Markt in den letzten fünf Jahren verändert?

Ja, auf jeden Fall. Schweizer KMU sind heute sicherlich offener gegenüber Alternativlösungen zu Client-/Server-Systemen geworden. Saas- bzw. Cloud-Lösungen werden vermehrt geprüft und eingesetzt. Zudem stelle ich fest, dass die Kunden heute viel mündiger und informierter sind als früher, sicherlich auch dank dem Web.

Wie sehen die Pläne für Topal in der nahe-liegenden Zukunft aus?

An dieser Strategie festhalten, weitere Treuhänder und Produktpartner und damit Marktanteile dazu gewinnen und durch Qualität und Service überzeugen.

Gibt es ein entfernteres Ziel, das Ihnen mit Topal vorschwebt?

Klar: Marktleader werden!

An welchem Moment erinnern Sie sich persönlich besonders gerne?

An die vielen positiven Feedbacks, dass wir auf dem richtigen Weg sind.

Welche Wünsche haben Sie mit Blick auf das 10-jährige Jubiläum?

Dass wir ein frisches, dynamisches und erfolgreiches Unternehmen bleiben, das seine Grundwerte – Fairness, Transparenz und Zuverlässigkeit – bis dahin nicht verloren hat und sich nach wie vor an Markt und Kunden ausrichtet.

DIE WICHTIGSTEN MEILENSTEINE

2004	Erste Ideen und Start der Entwicklung
2006	Aufnahme der operativen Tätigkeit und Aufbau der Firma Topal Solutions AG im Homeoffice
Mai 2006	Bezug der Büros im Berner Technopark
26. 7. 2006	Eintrag ins Handelsregister und erster Abschluss eines Vertriebspartner-Vertrags mit Libero Solutions AG
September 2006	Erste lancierte Version der Topal Finanzbuchhaltung
Januar 2007	Erste lancierte Version der Topal Lohnbuchhaltung
Anfangs 2009	500 Anwender arbeiten mit Topal Solutions
September 2009	Sitz von Topal Solutions AG wird nach Langenthal verlegt, neue und grössere Büros werden bezogen
Herbst 2010	1'000 Anwender arbeiten mit Topal Solutions
Sommer 2011	Wir feiern das 5-Jahre-Jubiläum von Topal Solutions!



ZWEI WICHTIGE TOPAL ERFOLGSFAKTOREN: INDIREKTER VERTRIEB UND UNSERE PARTNER

Ein wichtiger Baustein für die erfolgreiche zurückliegende Unternehmensentwicklung ist der konsequent indirekte Vertrieb und die damit verbundene Zusammenarbeit mit den Vertriebs- und Produktpartnern.

A. Vertriebspartner

Für den Vertrieb der Softwarelösungen hat Topal von Anfang an auf den indirekten Vertrieb gesetzt. So liegt die Ausbildung und die Betreuung der Vertriebspartner in der Verantwortung von Topal. Die Vertriebspartner wiederum betreuen direkt die Kunden und Anwender. Diese Vertriebsstrategie wird konsequent verfolgt – sowohl im Verkauf wie auch in der Betreuung.

Die Vertriebspartner werden dazu sowohl im Verkauf wie auch im Support vom Topal Team persönlich unterstützt, wobei sich Topal sehr für eine partnerschaftliche, zuverlässige und faire Zusammenarbeit einsetzt. Die Vorteile dieser Strategie liegen auf der Hand: Der Partner ist in der Regel geographisch in der Nähe des Kunden und weiss über dessen Arbeitsweise, allfällig angebundene Drittsysteme und eingesetzte Module genaustens Bescheid.

B. Produktpartner

Produktpartner sind eine weitere strategische Zielgruppe von Topal Solutions. Viele Softwarehersteller wollen oder können keine eigene Finanz-/Lohnbuchhaltung entwickeln. Topal Solutions kann diese Lücke durch die Anbindung via Schnittstelle schliessen. Dazu wird seitens Topal standardmässig für eine File-Schnittstelle das XML-Format angeboten, für eine Online-Schnittstelle ist es Dot.Net API. Zudem können bestehende CSV- oder TAF-Schnittstellen angebinden werden. Darüber hinaus stehen den Produktpartnern kostenlose Dokumentationen und eine persönliche Unterstützung für die Schnittstellenprogrammierung zur Verfügung. Topal Solutions selbst entwickelt seinerseits keine Auftrags-, Fakturierungs-, Leistungs- oder Lagersoftware und konkurrenziert seine Produktpartner daher nicht.

C. Französischer Partner

Auch für die Romandie konnte in den letzten Jahren ein sehr kompetenter Vertriebspartner gefunden werden: Die Firma hostagest sàrl in Mézières übernimmt heute die vollständige Betreuung der Westschweizer Kunden und spielt auch bei der Weiterentwicklung von Topal Solutions und der französischen Bedieneroberfläche eine wichtige Rolle. Die Benutzersprache kann heute bei der Topal Finanzbuchhaltung beim Benutzer hinterlegt werden, so dass bei einem mehrsprachigen Betrieb sowohl auf Deutsch, Französisch oder Englisch gearbeitet werden kann.

» Wir freuen uns über die langjährige und solide Produktpartnerschaft mit Topal Solutions. Durch die realisierte Schnittstelle zu unserer ERP-Lösung profitieren blue office® und Topal-Kunden gleichermaßen. Insbesondere schätzen wir den kompetenten und engagierten Kontakt mit Séverine Steffen und bedanken uns herzlich für die gute, langjährige Zusammenarbeit. «

Martina Zech • Stv. Geschäftsleiterin, blue office consulting ag, Hochdorf

» Topal ist für uns ein zuverlässiger und innovativer Partner. Unsere Zusammenarbeit besteht seit den Anfängen von Topal und hat sich zu einer sehr angenehmen und erfolgreichen Beziehung entwickelt. Es ist immer wieder spannend, wie aus interessanten Gesprächen optimale Lösungen entstehen. «

Claudia Grüning • Projektleiterin, Libero Solutions AG, Ehrendingen

» Aufgrund der persönlichen Kontakte und gemeinsamer Vertriebspartner haben wir uns früh dazu entschlossen, eine integrierte Schnittstelle von unseren CRM- und ERP-Lösungen in die Topal Finanzbuchhaltung zu bauen. Unsere Zusammenarbeit zeichnet sich insbesondere durch den unkomplizierten und zuverlässigen Kontakt aus. Wir freuen uns auf viele weitere gemeinsame und erfolgreiche Projekte. «

Claudio Pietra • Geschäftsführer, Vertec AG, Zürich



» Die Einführung von Topal Solutions bei uns kann man als Wandel von der Steinzeit in die Moderne bezeichnen. Was für mich persönlich in der Lohnbuchhaltung vom ersten Tag an eine grosse Erleichterung war, sind die Transparenz und die Übersichtlichkeit. «

Miriam Frei, Leitung Finanzen & Administration
Karl's Kühne Gassenschau

» Die Einführung von Topal Solutions in unserem Betrieb war für alle Beteiligten eine Herausforderung. Durch das grosse Engagement unseres Vertriebspartners Wato-Soft AG und von Topal Solutions haben wir jedoch termingerecht mit der neuen Lösung starten können. Mich persönlich hat beeindruckt, wie schnell Topal Solutions auf Wünsche und Anforderungen reagiert und uns Lösungen präsentiert hat. «

Marc Seiler, CFO
Kilchenmann AG

» Neben dem Einsatz der neuesten Technologien waren für uns das ansprechende Look&Feel, die intuitive Bedienung und eine rationelle Datenerfassung ausschlaggebend für den Kaufentscheid von Topal Solutions. Unsere Kunden, welche die Vorerfassung über den Topal Client selbst machen, haben durchwegs positiv auf Topal Solutions reagiert. Und dadurch, dass die Daten zentral bei uns auf dem Server liegen, ergeben sich weitere Vorteile, welche unsere Kunden schätzen. «

Adrian Tschanz, CEO und Inhaber
Tschanz Treuhand AG

» Die Art der Zusammenarbeit mit den Kunden, wobei die Daten zentral beim Treuhänder gehalten werden, hat Zukunft. Ich bin froh, meinen Kunden eine solch fortschrittliche Lösung anbieten zu können. «

Jeannette Merki, CEO und Inhaberin
Merki Treuhand AG



NEUER WEBAUFTTRITT ZUM JUBILÄUM

Anlässlich des aktuellen Firmenjubiläums haben wir auch unseren Webauftritt rundum erneuert.

Online finden Sie alle aktuellen Informationen zu unseren Softwarelösungen und rund ums Unternehmen sowie eine ausführliche Liste all unserer Vertriebs- und Produktpartner.

Schauen Sie doch mal rein unter: www.topal.ch.



ROBERT BRIGGEN – INITIANT UND PRODUCT MANAGER VON TOPAL



Dass Topal vor fünf Jahren überhaupt das «Licht der Softwarewelt» erblickte, ist vor allem einem Menschen zu verdanken: Robert Briggen. Dank seinem Einsatz, dem Durchhaltewillen

und seinen finanz- wie softwaretechnischen Fachkenntnissen entwickelte sich aus einer Idee eine professionelle Softwarelösung, die sich heute in der 5. Version präsentiert und im Treuhandmarkt eine wichtige Marktposition einnimmt.

«Seit über 30 Jahren beschäftige ich mich mit Software im Finanz- und Rechnungswesen. Nachdem wir viele Lösungen gesehen haben – wovon einige bereits wieder vom Markt verschwunden sind – hatte ich das Bedürfnis, eine nachhaltige Softwarelösung zu realisieren, die meinen Vorstellungen entspricht und optimal das Arbeitsumfeld des Treuhänders und seinen Mandanten abbildet», resümiert Robert Briggen, der heute das Product Management leitet.



Viktor Kachuk



Barbara Schneider



Billy Hösli



Rosmarie Graf



Sara Rickli



Cornelia Bläuer



Séverine Steffen



Maxim
Zasukha



Timothy
Zolotogolov



Andrey Korol

Nicht abgebildet:
Priska Sigrist und
Stefan Ehrler.

JUBILÄUMSWETTBEWERB – MITMACHEN UND GEWINNEN!

Machen Sie mit, beantworten Sie auf unserer neuen Webseite unter www.topal.ch/wettbewerb die drei Wettbewerbsfragen. Ihre Adressdaten eingeben und einfach absenden. Einsendeschluss ist der 31. Januar 2012.

Unsere 3 Wettbewerbsfragen

- Aus welchen zwei Edelsteinen setzt sich der Name Topal zusammen?
- Wo ist heute der Sitz der Topal Solutions AG?
- Wie viele Anwender arbeiten per Stand Juli 2011 mit Topal Solutions?

Die Gewinner werden direkt benachrichtigt und auf unserer Webseite veröffentlicht. Topal-Mitarbeitende und deren Angehörige sind von der Teilnahme ausgeschlossen.



1. Preis

BeoTime, der B&O Reise-
wecker der Extraklasse



2. Preis

Zwei Eintrittstickets für «Fabrik», das neue Programm von Karl's Kühne Gassenschau



3. Preis

Ein Korb mit Topal-Toblerone für alle Mitarbeitenden des Gewinner-Unternehmens