



Sie wollen die Welt erobern: Omar Lahyani (l.) und Andreas Plimpton.

Der Lehrer ist der Computer

OMAR LAHYANI / ANDREAS PLIMPTON Ihre Comartis zählt zu den innovativsten Softwarefirmen der Schweiz. Auch ihr Konzept eines familienfreundlichen Betriebs macht Furore.

VON CLAUDIUS NIEDERMANN

Letztes Jahr konnte die Comartis das 10-Jahr-Jubiläum feiern. «Wir sind kontinuierlich gewachsen und haben unser Wachstum mit eigenen Mitteln finanziert», sagt Omar Lahyani, CEO und Gründer des in Baar domizilierten Unternehmens. Die Firma will jetzt einen Gang höher schalten und verhandelt erstmals mit Risikokapitalunternehmen. Der Grund: Die Baarer wollen den US-Markt erobern und im Mittleren Osten sowie in China schnell Fuss fassen.

Das angestrebte Wachstum in den internationalen Märkten ist breit abgestützt. So verfügt die Firma mit der i-qBox über ein Software-Tool, dank dem sich mehrsprachige E-Learning-Plattformen einfach aufbauen lassen. Und die Firmenleitung ist international vernetzt. So hat Omar Lahyani familiäre Bande nach Marokko, COO Andreas Plimpton solche nach Übersee. Da könnte man also von einer amerikanisch-marokkanischen Firma mit Schweizer Wurzeln sprechen. Denn Lahyani und Plimpton selber sind in Zug aufgewachsen, besuchten dort als Kollegen die Kantonsschule und studierten anschliessend gemeinsam an der ETH Informatik.

«Nach dem Studium haben wir uns aus den Augen verloren», sagt Lahyani. Er befasste sich dann schon bald mit E-Learning-Projekten für Grossbanken. Das war in der ersten Hälfte der Neunzigerjahre, als erste CD-ROM als Lerntools auf den Markt kamen. 1995 machte er sich unter dem Namen Comartis selbständig. Plimpton setzte auf E-Business und gründete die Space-

byte AG. Die wohl beste Referenz war damals die Realisierung der Finanzplattform Borsalino.

Just als um die Jahrtausendwende der Internethype einbrach, trafen sich die beiden Unternehmer wieder. Da erkannten die beiden rasch, dass sich die Firmen nicht konkurrierten, sondern gegenseitig ergänzten. «Wir kamen zum Schluss, dass wir gemeinsam weiterkommen», kommentiert Plimpton den Firmenzusammenschluss. Und weil damals hier zu Lande kaum mehr bezahlbare Software-Ingenieure zu finden waren, eröffneten sie in Marokko eine Auslandsniederlassung. In Casablanca sind jetzt bereits 18 Leute beschäftigt, während es am Hauptsitz in Baar nun 35 Mitarbeiter sind.

Das Potenzial der Firmengruppe ist gross, denn E-Learning ist im

Trend. Das Power-Tool, um global die Märkte aufzumischen, ist die Standardsoftware i-qBox, welche sich immer wieder von neuem bewährt. Ein Grund dafür ist die schnelle Integration der Software-Solution inklusive Schnittstellen wie beispielsweise zum Personalmanagement-System. Gerade Grossfirmen schätzen das in der Software integrierte Bildungscontrolling. Sie investieren nämlich bis zu 3000 Franken pro Mitarbeiter in die interne Aus- und Weiterbildung. Diese Beträge sollen dann wieder eingespielt werden. Da ist die i-qBox eine grosse Hilfe. «Mit diesem Werkzeug lassen sich alle Ausbildungsprozesse verwalten. Es können online Assessments durchgeführt und Statistiken sowie Auswertungen erstellt werden», sagt Plimpton.



Das Comartis-Tool i-qBox für mehrsprachige E-Learning-Plattformen verspricht einen durchschlagenden Erfolg. Doch die Konkurrenz ist gross. Das Wagnis der globalen Expansion bedingt viel Kapital und Kraft.

Basis für die Expansion: Gute Produkte und Mitarbeiter

Als Pioniere gelten die Baarer mittlerweile nicht nur, wenn es ums E-Learning, sondern auch, wenn es um die Work-Life-Balance der Mitarbeiter geht. Comartis wurde vor zwei Jahren als erstes familienfreundliches Unternehmen der Schweiz zertifiziert. «Wir sind wie eine grosse Familie», betont Lahyani. «Im Notfall darf eine Mitarbeiterin oder ein Mitarbeiter die eigenen Kinder sogar für einige Stunden ins Büro mitnehmen.» Und was ein solches Engagement bringt, wurde auch erhoben: grössere Motivation der Mitarbeiter, weniger krankheitsbedingte Ausfälle und vor allem ein Produktionszuwachs. Das Mitarbeiterteam und das Produkt bilden nun die Basis für das Abenteuer der Expansion.