



Dr. Hans Bärffuss, Gründer und Geschäftsführer der PDF Tools AG: „In dieser kleinen aber feinen Gesellschaft habe ich das beste Team, das ich je in einer Firma hatte. Effizient, selbständig, sozial kompetent, loyal.“

„Am Anfang jeder erfolgreichen Unternehmung steht die inspirierende Idee.“

PDF Tools: Interview mit Dr. Hans Bärffuss

Qualität kommt vor Quantität

PDF Tools feiert dieses Jahr 15jähriges Jubiläum – eine noch recht junge aber dennoch sehr erfolgreiche Firmengeschichte. Firmengründer Dr. Hans Bärffuss sprach im BIT-Interview unter anderem über sein Erfolgsgeheimnis, eine Überraschung zum Jubiläum, die Vorteile einer zentralen Entwicklung und die Herausforderungen für Archivare der Zukunft.

BIT Herr Dr. Bärffuss, man darf Sie wohl als Tausendsassa bezeichnen, wenn man sich die lange Liste Ihrer Interessen, Hobbys, Faible und Passionen ansieht: Elektrotechnik, Musik, Akrobatikfliegen, Sprachen, soziale Projekte – um nur einige wenige zu nennen. Wie erklären Sie sich Ihre ausgeprägte Neugier an so vielen verschiedenen Themen? Was haben Sie aus den diversen Interessensgebieten für Ihre berufliche Arbeit mitgenommen?

Dr. Hans Bärffuss Letztendlich hat alles miteinander zu tun und dient der Förderung der persönlichen Fähigkeiten, denn Unternehmertum hat sehr stark mit der Persönlichkeit des Unternehmers zu tun. Die Musik hat mir beispielsweise Einsichten in das nonverbale Denken gegeben und die Tätigkeit als Musiker hat meine Fähigkeit im Team zu arbeiten gefördert. Als Pilot lernt man Verantwortung für seine Passagiere zu tragen und gleichzeitig Kommandant und Fachmann zu sein, das Akrobatikfliegen hat mir gezeigt, dass Talent alleine nicht reicht. Erfolgreich kann man nur werden, wenn man hart trainiert bis die Fähigkeiten so sicher sitzen, dass sie fehlerlos in einer vorgegebenen Zeit eingesetzt werden können.

BIT Sie haben bereits in jungen Jahren ein gutes unternehmerisches Gespür bewiesen und waren mit Ihren zahlreichen Projekten und Firmen von Anfang an sehr erfolgreich. Was ist Ihr Erfolgsgeheimnis?

Bärffuss Geschäfte macht man mit Menschen nicht mit Organisationen, deshalb wollte ich die Menschen sehr gut kennenlernen. Zudem fördert permanentes Lernen das Gespür für technologische, soziale und kommunikative Entwicklungen. Mit der Passion für die Sache kann man besser Kunden und Investoren begeistern als mit einer Passion für Geld.

„Es ist eine ernüchternde Tatsache, dass die Welt fast nur von mittelmäßigen Ideen angetrieben wird.“

Am Anfang jeder erfolgreichen Unternehmung steht die inspirierende Idee. Es ist jedoch ein Irrglaube, dass die Idee extrem kreativ oder sogar ein Geniestreich sein muss. Es ist eine ernüchternde Tatsache, dass die Welt fast nur von mittelmäßigen Ideen angetrieben wird. Eine Idee muss man nicht einmal selbst haben. Meine Beobachtung, Erfahrung und Überzeugung ist, dass es die Initiative, der feste Wille und die Ausdauer des Unterneh-

mers ist, welche aus einer Idee eine erfolgreiche Unternehmung macht.

BIT Sie haben schon sehr früh die Bedeutung des digitalen Dokuments in der modernen Kommunikationsgesellschaft erkannt. Wie wichtig sind in diesem Zusammenhang z. B. die digitale Archivierung, das Thema Revisionsicherheit und intelligente Dokumentenformate?

Bärffuss Es gibt viele Unternehmungen, die das digitale Dokument als zentrales Element der Digitalisierung von Geschäftsprozessen erkannt haben, jedoch nur wenige, die die Konsequenzen und Auswirkungen vollständig erfasst haben. Die digitale Archivierung und die elektronische Unterschrift sind Beispiele davon. Zurzeit werden sie hauptsächlich als Kosten, weniger als Investition in die Rechtssicherheit wahrgenommen.

„Eine weitere Schweizer Tugend ist, dass wir eine langfristige Strategie verfolgen, die Entwicklungen im Markt sorgfältig prüfen und nicht auf jeden kurzfristigen Hype aufspringen.“

BIT Welche Neuerungen erwarten uns Ihrer Ansicht nach bei der elektronischen Langzeitarchivierung? Was sind die größten Herausforderungen für die Archivare der Zukunft?

Bärffuss Die größten Herausforderungen für die digitale Archivierung sind:

- Aus der Flut von digitalen Informationen die Relevanten zu selektieren (z. B. E-Mails)
- Mit aufbewahrungswürdigen Inhalten in sozialen Medien umgehen (Facebook, Twitter, Web, Multimedia)
- Die digitale Archivierung ist langfristig ausgelegt und deren Interessen kollidieren oft mit dem technologischen Fortschritt (Beispiel: Es gibt modernere Formate als TIFF aber viele Archive halten aus langfristigen Überlegungen daran fest)

BIT Im Jahr 2002, vor 15 Jahren, haben Sie die PDF Tools AG gegrün-

det. Was macht Sie besonders stolz, wenn Sie auf die noch recht junge aber nicht minder erfolgreiche Firmenhistorie zurückblicken?

Bärfuss In dieser kleinen aber feinen Gesellschaft habe ich das beste Team, das ich je in einer Firma hatte. Effizient, selbständig, sozial kompetent, loyal. Das macht mich sehr stolz. Und die Tatsache, dass unsere Ideen oft von Mitbewerbern kopiert worden sind.

BIT Welche Projekte möchten Sie unbedingt noch in Angriff nehmen, welche konkreten Ziele haben Sie im Blick?

Bärfuss Einen Teil unserer Arbeit setzen wir für unsere Zukunft ein und arbeiten eng mit Hochschulen zusammen um Forschungsprojekte in Bezug auf PDF voranzutreiben. Ein Beispiel eines solchen Projekts ist, dass wir PDF für die schnelle und speicher-effiziente Kommunikation mit mobilen Endgeräten weiterentwickeln wollen. Dadurch eröffnen sich neue Anwendungsmöglichkeiten für PDF, die bisher kaum möglich waren.

„Als Pilot lernt man Verantwortung für seine Passagiere zu tragen und gleichzeitig Kommandant und Fachmann zu sein.“

BIT Wird das Jubiläum dieses Jahr zusammen mit der Belegschaft und den Kunden gefeiert?

Bärfuss Da unsere Kunden und Partnern rund um den Globus verteilt sind, ist es etwas schwierig, eine Jubiläumsfeier auszurichten, die alle erreicht. Darum haben wir uns etwas überlegt und Pocket PDF entwickelt. Dieses Gadget für das Smartphone soll ein kleines Dankeschön von uns für die erfolgreichen 15 Jahre sein. Es ist quasi ein „Taschenkonverter“ für Handybilder, Chatlogs etc. in die Formate PDF & PDF/A. Darüber hinaus wird die Belegschaft im Spätsommer einen Überraschungsausflug haben – dazu kann jedoch nicht mehr verraten werden, sonst ist es ja keine Überraschung mehr.



Die Mannschaft der PDF Tools AG besteht vorwiegend aus Ingenieuren aus den Bereichen Physik, Elektrotechnik, Mathematik und Informatik, und ist, so Dr. Hans Bärfuss, „das beste Team, das ich je in einer Firma hatte.“

BIT Sie setzen voll und ganz auf „Made in Switzerland“ – sämtliche Entwicklungen erfolgen innerhalb der PDF Tools AG in der Schweiz.

Was sind die Vorteile dieser zentralen Entwicklung?

Bärfuss Der hohe Ausbildungsstand der Mitarbeiter (die Absolventen der ETH sind so gefragt, dass Google und Walt Disney Studios ihre Forschungszentren in Zürich aufgebaut haben) erlaubt uns die Softwareherstellung mit einer sehr hohen Qualität. Darüber hinaus fördern die kurzen Kommunikationswege und auch die Sprache die effiziente Teamarbeit. Auch der intensive Austausch der Entwickler an einem Ort begünstigt die Kreativität für die Entwicklung neuer Produkte und Funktionen.

BIT Können Sie uns die wichtigsten Bestandteile der Strategie von PDF Tools nennen?

Bärfuss Unsere Firma wächst bewusst nicht so schnell wie der PDF-Markt insgesamt, damit wir die Qualität aufrechterhalten können. Damit wir jedoch keine Marktanteile verlieren, fokussieren wir uns immer mehr auf bestimmte Anwendungen von PDF, wie die Konversion von Dateiformaten, die Archivierung und das Output Management.

Als Schweizer KMU sind wir dem Grundsatz „Qualität kommt vor

Quantität“ verpflichtet. Wir entwickeln und vertreiben Produkte. Unsere Kunden verlangen jedoch immer wieder Dienstleistungen, die wir konsequent an unsere Partner auslagern. Wir fokussieren uns auf unsere Kernkompetenzen, auch wenn es manchmal schwer ist den Verlockungen interessanter Kundenprojekte nicht zu erliegen. Eine weitere Schweizer Tugend ist, dass wir eine langfristige Strategie verfolgen, die Entwicklungen im Markt sorgfältig prüfen und nicht auf jeden kurzfristigen Hype aufspringen.

„Unsere Firma wächst bewusst nicht so schnell wie der PDF-Markt insgesamt, damit wir die Qualität aufrechterhalten können.“

BIT Ihre Produkte werden laufend den neusten Bedürfnissen von Kunden und Märkten angepasst. Wie kann man sich das vorstellen? Fördern Sie einen regen Austausch zwischen Ihren Kunden und Entwicklern, und lassen die Ergebnisse in die Planung und Erweiterungen der Produkte einfließen?

Bärfuss Da wir hauptsächlich Entwickler als Kunden betreuen, sind unsere eigenen Entwickler gleichzeitig auch mit dem Support betreut – was sie gerne machen. Dadurch fließen die Anforderungen und Wünsche direkt und ungefiltert in die Entwicklung ein.



PDF Tools AG Geschäftsführer Dr. Hans Bärffuss ist sich sicher, dass man mit der Passion für die Sache besser Kunden und Investoren begeistern kann als mit einer Passion für Geld.

BIT Sie beschäftigen Ingenieure aus den Bereichen Physik, Elektrotechnik, Mathematik und Informatik, insbesondere in den Abteilungen Entwicklung und Marketing – den „Grundpfeilern unserer Unternehmensleistung“, so Ihre Äußerung in einem früheren Interview. Wie schaffen Sie es, mit einem so kleinen Team qualifizierter Mitarbeiter über 4000 Kunden in mehr als 60 Ländern zu betreuen?

Bärffuss Der Hauptaufwand für die Betreuung fällt im After-Sales an. Der Aufwand für die Unterstützung der Kunden fällt vor allem in der Entwicklungsphase der Produkte und Projekte der Kunden an. Im Betrieb läuft dann die Software stabil und benötigt keinen großen Betreuungsaufwand. Erst bei Upgrades auf neue Versionen gibt es ab und zu wieder Bedarf an technischer Unterstützung.

Die Qualität unserer Produkte ist für einen geringen Supportaufwand entscheidend, deshalb ist der Aufwand auch unser wichtigstes Maß für Verbesserungen. Ein weiterer Grund für die effiziente Abwicklung von Supportfällen ist die vollständige Digitalisierung der Abläufe von der Aufnahme des Support-Tickets bis zur Auslieferung der Korrektur. Und dies alles seit der Gründung der Unternehmung.

BIT PDF Tools AG ist Gründungs- und Partnermitglied der PDF Association, Sie sind Vorsitzender der Landesgruppe Schweiz. Darüber engagieren sich Experten von

PDF Tools als Vertreter im ISO Komitee für PDF/A und PDF. Stimmt es, dass Sie und Ihr Team im Prinzip dazu beigetragen haben, dass PDF ein ISO-Standard wird? Wie wichtig ist Ihrer Ansicht nach das Engagement in solchen Verbänden und Normenvereinigungen?

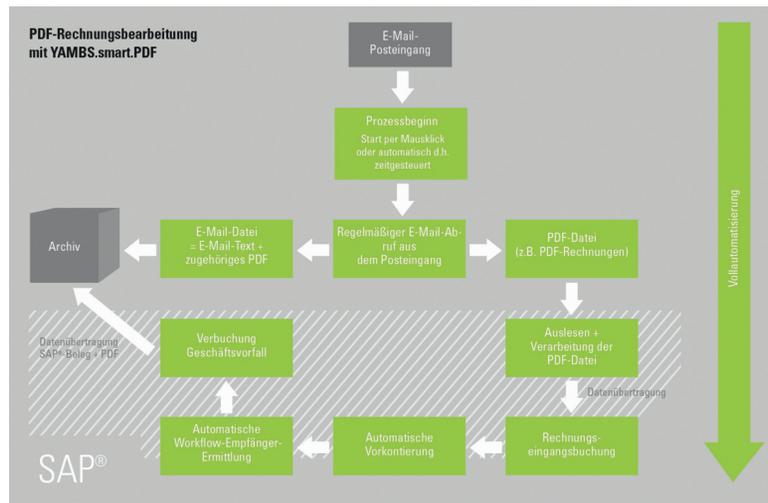
Bärffuss PDF war ursprünglich das proprietäre Dateiformat von Adobe Acrobat. Es lag also sehr in unserem Interesse, das PDF ein international akzeptierter Standard wird. Zudem ist für die langfristige Akzeptanz von PDF die Interoperabilität der Software

verschiedener Hersteller von großer Bedeutung. Wir setzten uns aktiv bei ISO dafür ein, dass PDF von allen Herstellern gut verstanden wird und dass Implementationen problemlos möglich sind. Dadurch differenzieren sich die Produkte durch andere Merkmale als das Dateiformat, das allen Marktteilnehmern kostenlos als öffentlich zugänglicher Standard zur Verfügung steht.

BIT Vielen Dank für das Gespräch, Herr Dr. Bärffuss.
(www.pdf-tools.com)

Elektronischer Rechnungsaustausch

PDF per E-Mail wird bevorzugt



Die Rechnungsvariante PDF per E-Mail wird von vielen Rechnungsversendern bevorzugt. Bei der Umstellung auf einen elektronischen Rechnungseingang ist diese Akzeptanz der Lieferanten ein entscheidender Erfolgsfaktor, so die Erfahrung der Software 4 Professionals GmbH & Co. KG, Hersteller der Standardsoftware-Suite Yambs. Unternehmen, die sich für den Empfang elektronischer Rechnungen im PDF-Format entscheiden, erreichen mit den richtigen Maßnahmen Umstellungsquoten von 90 Prozent der Lieferanten. Das Rechnungsvolumen lässt sich somit annähernd komplett digitalisieren.

Die elektronische Rechnungsvariante PDF per E-Mail senkt die Bearbeitungszeit auf rund fünf Minuten.

Eine kooperative Studie der Goethe-Universität Frankfurt am Main und der Bonpago GmbH ergab, dass die Übermittlung einer Rechnung im PDF-Format der einfachste Weg für eine erfolgreiche Umstellung auf den elektronischen Rechnungverkehr ist. Eine Fallstudie von Bonpago bei dem mittelständischen, international tätigen Produktionsunternehmen Rothenberger bestätigte diese Ergebnisse.
(www.yambs.eu)