



Eine Gründungsgeschichte

EXCLUSIVE
UNCUT
VERSION

TECART CORPORATE HISTORY

Von Pioniergeist und dem festen
Glauben an eine Vision

WIR SCHREIBEN DAS JAHR 1999

In den ersten europäischen Ländern hält der Euro Einzug. Während die Euphorie über die baldige Währungsumstellung auch in Deutschland vielseitige Formen annimmt, huldigt Loona dem Mond und Newcomerin Britney Spears tanzt sich mit „Baby One More Time“ in Schuluniform an die Spitze der Charts.

Die Evolution hat eine neue Spezies hervorgebracht.

Die sogenannten **World Wide Webber** vermehren sich in einem rasanten Tempo. Ca. 200 Millionen rund um den Globus sind bereits online und bewegen - oder besser surfen - im „Netz kollektiver Intelligenz“. Noch belächelt die Old Economy den fremdartigen Handelsraum, doch bald schon wird sie die ersten erdrutschartigen Disruptionen durch E-Commerce am eigenen Leib verspüren. Der elektronische Handel erblüht wie ein zweiter Frühling. Digitale Auktionen und Transaktionen sind einfach in. Was oberflächlich betrachtet wie das pure Chaos wirkt, ist für Eingeweihte und Kenner ein „Kosmos der Möglichkeiten“. Allein in Deutschland hat sich bereits jeder Fünfte über 15 mit dem hochinfektiösen Netzfieber angesteckt.



Einer der Infizierten ist **Thomas Fischer**. Dem bald 27-Jährigen lässt „dieses Internet“ einfach keine Ruhe. Wie wird diese vollkommen andersartige Plattform die Lebensgewohnheiten und Arbeitsbedingungen verändern? Es ist nicht klar, doch eines weiß er sicher:

Bei dieser Revolution will er seinen Beitrag leisten!





An einem frühlingshaften Morgen im April 1999 steht der frischgebackene Vater im blauen Arbeitsanzug vor dem Gewerbeamt. Er kümmert sich in der Firma seines Vaters um elektronische Alarm- und Sicherheitssysteme und kommt gerade von einem Kunden. Auf dem Weg hierher legte er noch einen kurzen Zwischenstopp im CoffeeShop gegenüber ein. Denn jeden Tag trinkt er eine Tasse **doppelten Espresso** und erfreut sich an diesem kleinen Geschmackshighlight.

Aufgeregt und doch entschlossen, betritt er das Amtsgebäude. Die Gedanken verheißen: “Nur wer wagt, der auch gewinnt!“ Seine anfangs noch zaghaften Schritte hinterlassen bald geradlinige Spuren festen Mutes. Er wird es wagen! Das Wissen um die bedingungslose Unterstützung seiner Familie beschleunigt seinen Gang. Ein paar Minuten später, kehrt Thomas Fischer lächelnd zurück. Die Anmeldung des Einzelunternehmens **TecArt virtuell** ist vollzogen. Das Abenteuer beginnt und die wörtliche Synthese „kreativer Technologie“ gibt dem Neankömmling einen mehr als passenden Namen. 
Ein entscheidender Moment, auf den Thomas Fischer heute mit erhöhtem Pulsschlag zurückblickt.

“Ich griff direkt zum Telefon und rief meinen Bruder Christian an. Er steckte gerade in den Endzügen seiner Ausbildung zum Versicherungskaufmann und war gerade in Gotha unterwegs. Seit ich mich erinnern kann, haben wir als Team perfekt funktioniert. Wir erschufen unsere digitale Vision und fassten diesen so wichtigen Gründungsentschluss natürlich gemeinsam.”

Thomas Fischer



ZWEI FISCHER BRECHEN AUF INS INTERNET-ABENTEUER



Soweit so gut! Doch wie soll das inhabergeführte Business konkret aussehen? Wohl jeder kennt das Sprichwort: „**Aller guten Dinge sind drei!**“ Und auch für das Gründerduo soll sich dieses bewahrheiten.

 Fischers haben die Karten ihres Arbeitslebens neu gemischt. Das Blatt in ihren Händen sieht vielversprechend aus. Von Anfang an tragen sie drei Asse im Ärmel und legen diese stets ganz offen auf den Tisch:





Externe Stimmen raten den Brüdern davon ab, diese Karten tatsächlich auszuspielen:

- „Eine Software im Rechenzentrum wird nicht laufen. Die Leute wollen sie auf ihrem Rechner haben.“
- und
- „Ein Produkt zu entwickeln ist viel zu aufwendig und sehr teuer. Werdet doch besser Vertriebspartner, bietet Schulungen an oder baut euch als Systemhaus ein Portfolio auf!“

halt es ihnen wie Donnerschrei entgegen.

Fischers jedoch trotzen allen Bedenkenträgern und lassen sich von keiner Windböe beirren.

Herz und Bauch sagen ihnen einfach etwas anderes. Es war eine wirklich stürmische Phase. Doch die Brüder bleiben ihrem Vorhaben treu - die drei Karten fest umschlungen in der Hand und das Ziel am Horizont stets vor Augen.

“Hersteller zu werden, war klar der schwierigste Weg. Doch in unseren Köpfen windeten sich die Gedankenstränge nur noch um das Application Service Providing (ASP) - wie die heutige Cloud damals genannt wurde. Das war die Zukunft, dessen waren wir uns sowas von sicher! Zusammen würden wir unser eigenes Unternehmen auf die Beine stellen und ein internetbasiertes Produkt entwickeln - natürlich made in Erfurt. Wir hatten wir unsere Angel in die Wellen des WWW ausgeworfen.”



Christian Fischer

VOM DYNAMISCHEN DUO ZUM EINGESPIELTEN TRIOFORMAT

Zur gleichen Zeit fährt in der unweit entfernt gelegenen Studentenstadt Jena der Technikfanatiker **Christian Friebel** - vielen auch als X-Ray bekannt - mit dem Fahrrad zur Arbeit. Seine Exceed Communication GbR ist mehr als eine  **Programmierbude**. Hier sitzen äußerst schlaue Köpfe, die jede digitale Vorstellung Wirklichkeit werden lassen. Wie der Zufall es will, treffen Fischers mit genau diesem Techniker zusammen. Schnell wird klar, dass aus dieser Allianz mehr wird als eine bloße Unterstützung aus der Technikecke.

Inzwischen steht eine wichtige Frage buchstäblich im Raum: Wo kann das Abenteuer so richtig starten? Ein neuer Kontakt öffnet den jungen Gründern im wahrsten Sinne des Wortes „neue Türen“. Ein echter Insider der Immobilienbranche räumt ihnen einen ca. 15 qm kleinen Büroraum in Erfurter Premiumlage frei. Ab sofort kampiert das StartUp in der zweiten Etage am fast namensgleichen **Fischmarkt Nr. 5** und das wird noch lange so bleiben.

“War das eng! Wir zogen samt Technik in dieses winzige Büro ein - und das bei den damaligen Bildschirm-Giganten. Dennoch startete für mich hier ein ganz neues Kapitel. Es wurde viel strategisch überlegt und fleißig programmiert - und das wird es bis heute. Wo damals alles seinen Anfang nahm, ist jetzt mein Büro. Es freut mich, dass wir noch immer am Fischmarkt sitzen. Nur die räumliche Ausdehnung erstreckt sich nunmehr auf ca. 600 qm.“



Christian Friebel



TECART

b



Hereinspaziert ins neue Büro!

Alsbald nimmt auch die **Produktfrage** Gestalt an. Die Idee eines virtuellen Einkaufszentrums wird geboren und in Rekordzeit in die Tat umgesetzt. Die technische Expertise von Christian Friebel macht den **ThueShop** marktreif. Regionale Händler wie REWE bieten auf der ausgezeichneten E-Commerce Plattform ihre Waren an und über Taxiunternehmen vor Ort werden die Bestellungen noch am gleichen Tag an die Endkunden ausgeliefert. Noch im November fällt der Startschuss!



Ein Tecci in seinem Element

Und während sich die Tennislegenden Steffi Graf und Boris Becker in den sportlichen Ruhestand verabschieden, geht es am Fischmarkt erst so richtig los. Am **17.11.1999** wandelt sich das bisherige Einzelunternehmen in die **TecArt GmbH** und bekommt stetig personellen Zuwachs.



Neben den Skeptikern gibt es einige tatkräftige Unterstützer, die TecArt auf dem Weg ins umkämpfte IT-Business begleiten. Als **Mentoren** nehmen Prof. Seyfarth und Harald Stöber seit 2000 eine beratende Rolle ein. Sie greifen den Gründern bei der strategischen Ausrichtung freundschaftlich unter die Arme und geben ihnen eine richtungsweisende und gern  angenommene Hilfestellung.

“Ein Umzug nach Erfurt war für mich irgendwann nur konsequent und eine klare Sache. Hier Fuß zu fassen, hat nicht lange gedauert. 2001 wechselte ich meinen Status vom ursprünglichen Geschäftspartner zum Gesellschafter und ersten Angestellten. Es ging mit großen Schritten vorwärts. Endlich konnten wir uns erste eigene Servertechnik anschaffen. Seit 2015 agiere ich als technischer Geschäftsführer (CTO) neben den Fischer-Brüdern und wir haben über 30 Teccis an Bord unserer Entwicklerschmiede. Was für ein Wachstum! Ich bin wirklich stolz auf das, was wir gemeinsam erreicht haben.”



Christian Friebe

VOM SUCHEN UND FINDEN DER DIGITALEN PASSION

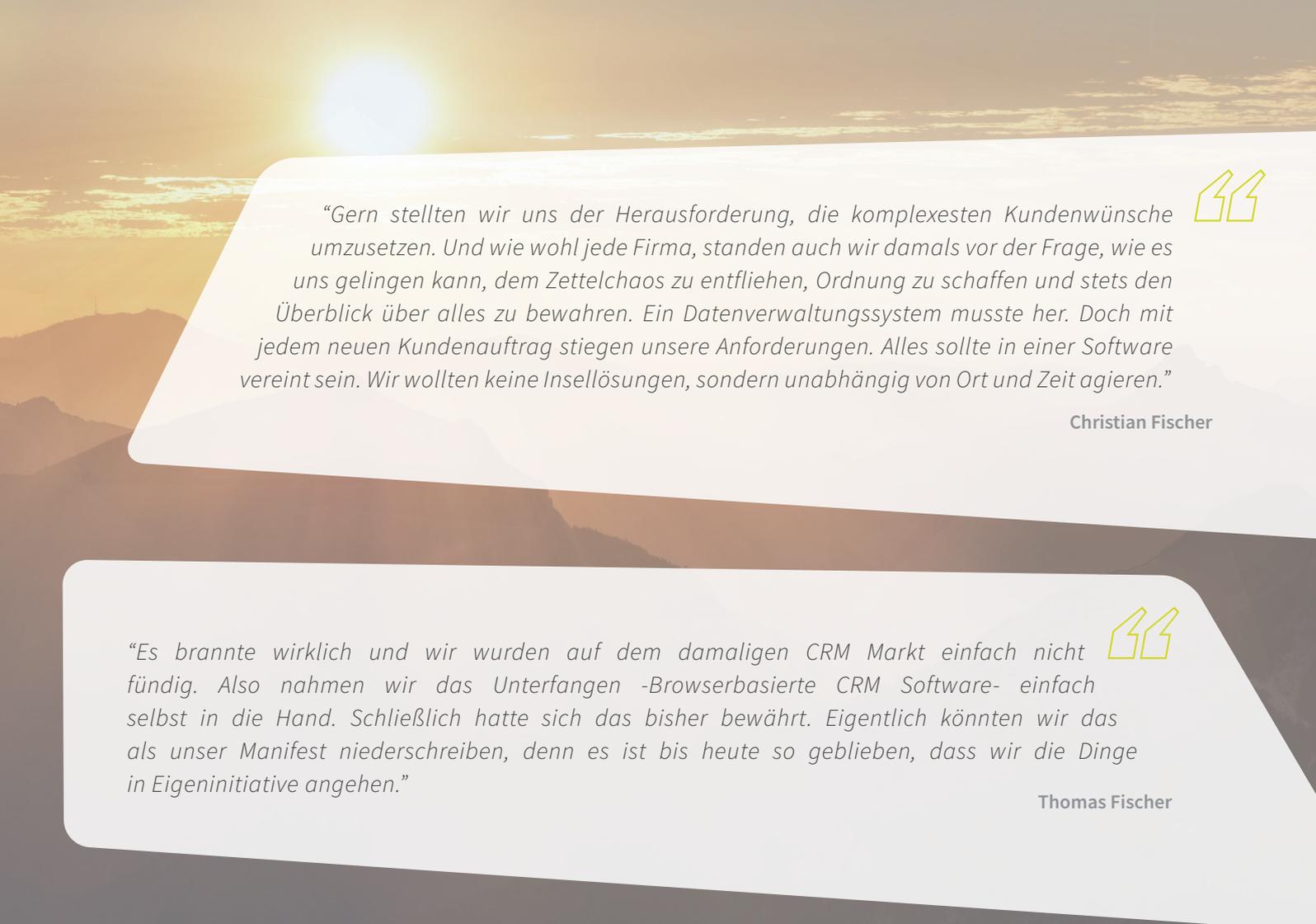
Betrachten wir die heutige Alterspyramide und den demografischen Wandel, war der ThueShop ein klasse Geschäftsmodell, vor allem für mobil eingeschränkte Menschen oder den ländlichen Bereich. Amazon Fresh hat 2019 die Marktdurchdringung geschafft und auch andere Handelsketten versuchen die Idee in Großstadtgebieten umzusetzen.



“Wir starteten unser Konzept damals einfach zu früh. Das Publikum war noch nicht soweit und das zeigte sich in den Zahlen. Doch mit den gemachten Erfahrungen und der technologischen Expertise in der Tasche schwenkten wir um. Damals eine schmerzhaft und schwere, aber gleichzeitig nur logische Entscheidung, die uns zu dem machte, was wir heute sind.”

Christian Fischer

Digitale Fenster öffnen und schließen sich mit einem einzigen Klick! Wohin also schlägt die Kompassnadel nach ThueShop aus? Auf das browserbasierte Webportal folgen namenhafte Großkunden. Der Cloud Pionier spezialisiert sich weiter und entwickelt passgenaue **Online Konzepte** für verschiedene Branchen - egal ob Messegesellschaften, Porzellanhersteller u.v.m. Für die Umsetzung zahlreicher Website- und Shop-Projekte werden ein eigenes **Content Management System (CMS)** sowie ein **Newsletter Tool** entwickelt. Das Produktportfolio wächst zusehends. Doch nicht nur das. Ein Büro in Dresden wird ins Leben gerufen und parallel steigt die Zahl der Teccis weiter an. 



“Gern stellten wir uns der Herausforderung, die komplexesten Kundenwünsche umzusetzen. Und wie wohl jede Firma, standen auch wir damals vor der Frage, wie es uns gelingen kann, dem Zettelchaos zu entfliehen, Ordnung zu schaffen und stets den Überblick über alles zu bewahren. Ein Datenverwaltungssystem musste her. Doch mit jedem neuen Kundenauftrag stiegen unsere Anforderungen. Alles sollte in einer Software vereint sein. Wir wollten keine Insellösungen, sondern unabhängig von Ort und Zeit agieren.”

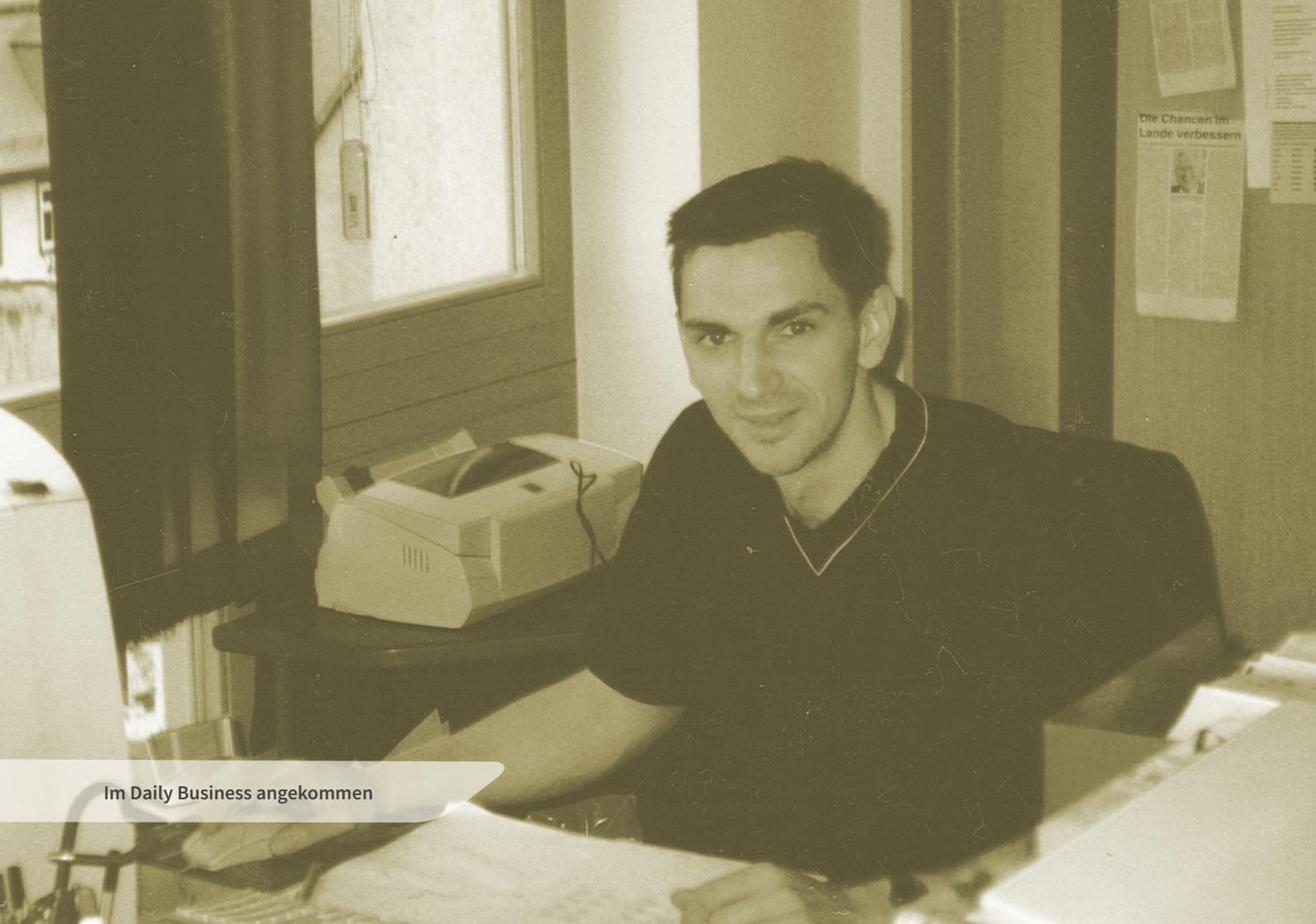


Christian Fischer

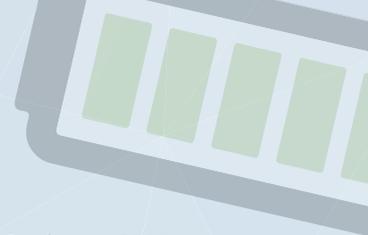
“Es brannte wirklich und wir wurden auf dem damaligen CRM Markt einfach nicht fündig. Also nahmen wir das Unterfangen -Browserbasierte CRM Software- einfach selbst in die Hand. Schließlich hatte sich das bisher bewährt. Eigentlich könnten wir das als unser Manifest niederschreiben, denn es ist bis heute so geblieben, dass wir die Dinge in Eigeninitiative angehen.”



Thomas Fischer



Im Daily Business angekommen



So kommt es, dass **2004** ein neuer Wind im Hause TecArt weht. Am Fischmarkt entsteht ein komplett **webbasiertes CRM** System - ursprünglich für den Eigenbedarf konzipiert und damit **100%** aus der Praxis heraus entwickelt.

“Als die Version 1.0 an den Start ging, konnte sich noch keiner ausmalen, welche Dimensionen dieses Projekt einmal annehmen würde. Das war ein prägender Moment für mich! Der damalige Baukasten umfasste die CRM Funktionen Termine, Aufgaben, Kontakte, Anrufe, Dokumente, Projekte und Rechnungen. Aus den 7 ursprünglichen Modulen sind mittlerweile 20 flexibel einsetzbare Bausteine geworden. Ein breites Portfolio, das durch Add-ons herausragender Partner erweitert wird. Gleichzeitig mit dem steigenden Funktionsumfang wuchs natürlich unser Anspruch an Qualität und Sicherheit.“



Christian Friebe

Doch eine solche technische Entwicklung kostet nicht nur viel Zeit, sondern auch Geld. Um so ein Softwareprojekt zu stemmen, bedarf es Investitionen auf allen Ebenen. Die Technik musste ausgebaut werden, die Gehaltszahlungen an die Mitarbeiter standen an und so einiges mehr. Kein Wunder also, dass die Mittel knapper wurden. Es war eine schwere und turbulente Zeit. TecArt befand sich an einer Weggabelung. Sollten die pessimistischen Gegenstimmen am Ende doch recht behalten? Waren Beratung und Schulungen der bessere Weg?



DER MUT ZUM WEITERMACHEN TRÄGT FRISCHE FRÜCHTE

Am 26. Juni 2005 strahlt die Sonne nur so vom Himmel, gerade so als wüsste sie, dass heute etwas Tolles geschehen wird. Und das tut es. Beim jüngeren Fischer-Bruder kündigt sich ebenfalls Nachwuchs an. Ein ganz besonderes Erlebnis für **Christian Fischer**. Starke Gefühle machten sich breit und diesen Tag für ihn zu einer emotionalen Achterbahnfahrt.



“Morgens lief ich über den Fischmarkt und klimperte mit ein paar Geldmünzen, die ich in meiner Hosentasche bei mir trug. Sollte ich mir davon ein Frühstück kaufen oder es doch besser für das Mittagessen aufheben? Ich freute mich sehr auf die anstehende Geburt meines Sohnes. Gleichzeitig würde damit aber auch meine Verantwortung ein neues Level erreichen. Denn neben den familiären Belangen, mussten wir natürlich die Firma weiter voranbringen. Wird das alles gelingen? Wie wird es weitergehen? Dann dachte ich bei mir: Herausforderung angenommen! Entschlossen ging ich weiter, um mir einen kleinen Imbiss zu holen. Es war wie ein mentaler Motivationskick, so als hätte ich gerade komplett neue Kraft getankt. Wir würden weiter machen, egal wie schwierig es wird.”

Christian Fischer

Die Rechnung geht auf. Mit der Software Version 1.0 ist der Grundstein für ein effizientes Kundenbeziehungsmanagement in der Cloud und das heutige **TecArt CRM Pro** gelegt. Doch nicht nur ihre Macher selbst sollen von dem Tool profitieren. Die erste offizielle Produktversion des CRM Systems steht in den Startlöchern: **Fertig, los! IT-Markt wir kommen!**

Der erste Kunde ist näher als gedacht. Er muss nur noch gefunden werden.



“Es ist witzig, woher manchmal die Kunden kommen. So lud uns ein Immobilienmakler, für den wir die Website umgesetzt hatten, zu einer recht festlichen Abendveranstaltung ein. Ein tolles Event, bei dem ein nettes Gespräch und eine Schnapsrunde mich zu unserem ersten CRM Kunden führten. Ich erkannte, dass andere Unternehmen tatsächlich genau die gleichen Schmerzpunkte hatten. Und nun konnten wir ihnen mit unserem Produkt eine echte Hilfe anbieten. Bald darauf melden weitere Kunden Bedarf an dem neuen Produkt an. Wir hatten unsere Passion gefunden und fokussierten uns fortan vollkonzentriert nur noch auf das CRM.”



Thomas Fischer



DIE ESSENTIELLE ROLLE DER MITARBEITER IM FILM DES ERFOLGS

Einige IT-Projekte, Entwicklungen, Kooperationen und Auszeichnungen später, ist der Cloud-Pionier TecArt zu einem mittelständischen Brandungsfels gewachsen und hat sich als Produkthersteller und IT-Experte für CRM und Unternehmenssoftware etabliert. Unermüdlich ist die Geschäftsführung im Auftrag der **Digitalisierung** unterwegs. Verschiedenste IT-Projekte inner- und außerhalb Deutschlands zeigen den Teccis eine gesunde Perspektive auf.

Selbst für sportliches und soziales Engagement nimmt sich Christian Fischer Zeit. Seine Begeisterung für Eishockey schwappe einst von seinen Kindern auf ihn über. Nun verknüpft er das Private mit dem Nützlichen und fördert den Eishockeyclub Erfurt sowie den Nachwuchs der **TecArt Black Dragons** - sein persönliches Herzensprojekt!



“Wir haben uns dem Credo -Mittelstand für Mittelstand- verschrieben und daran halten wir fest. Es ist uns sehr wichtig, Kunden, Partnern, Lieferanten und last but not least natürlich unseren Mitarbeitern immer auf Augenhöhe zu begegnen. Schließlich wissen wir ganz genau, was wir ihnen zu verdanken haben. Sie sind die wichtigsten Garanten für den Unternehmenserfolg. Ich bin so stolz auf unser Team!“

Christian Fischer



Gemeinsam #StarkFuerJedesTeam

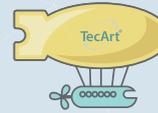


Die lieben Teccis! Was wäre TecArt heute wohl ohne seine treuen und so vielseitig interessierten Mitarbeiter? Im Einklang mit individueller Motivation und hervorragender Arbeitsqualität fungieren sie als die tragenden Säulen des Unternehmens.

Dies zeigt sich einmal mehr am 24. Mai 2019. An diesem himmelblauen Frühjahrsfest stellt das Team unter Beweis, dass es auch abseits vom üblichen Büroumfeld mit Bildschirmen, Tastaturen und Headsets zusammensteht. In einer Freigeist-Atmosphäre bewältigt es eine Power-Challenge der besonderen Art. Mit purem Willen, Ideenreichtum und ungebremster Tatkraft errichteten die Mitarbeiter eigenhändig ein naturnahes Headquarter aus Baumstämmen inmitten des Thüringer Waldes. Ein Teamwork, dass seines Gleichen sucht!

Wahre Teccis sind eben **echte Anpacker** und versetzen sogar Bäume, wenn es darauf ankommt.





CHANCENREICHE AUSSICHTEN IN DIE DIGITALE ZUKUNFT

Natürlich kommt im zwanzigsten Jahr der Firmengeschichte auch die Software mit einem exklusiven Remake daher. Mit dem **Neuen Digitalen Herz** präsentiert TecArt seinen Kunden ein echtes Highlight. Es bleibt also weiterhin spannend!

“Unsere Software hat ein komplettes Make-Over bekommen und wird als Version 5.0 in 2020 offiziell an den Start gehen. Das User Interface im frischen Design eröffnet auch im Hinblick auf die Nutzerführung und Usability ein neues Kapitel. Wir sind mehr als nur gespannt auf das Feedback unserer Partner und Kunden!”



Christian Friebel



Den täglich doppelten Espresso hat Thomas Fischer übrigens zu seiner ganz **persönlichen Tradition** gemacht. Sie erinnert ihn stets daran, dass viele Dinge im Leben nicht „einfach“ daherkommen, sondern meist zwei Seiten haben. Wichtig ist es, sich einer Herausforderung zu stellen und den Blickwinkel ab und an zu verändern. Nur so gelingt es, persönlich die richtigen Entscheidungen zu treffen und diese stringent mit viel Herzblut zu verfolgen. Der Rest ist dann doch „einfach“ nur der unbeirrte Glaube an die Sache selbst!



Jahre Ø Firmen-
zugehörigkeit



Awards



gerettete Bäume



Tassen Kaffee
pro Jahr



Erfahrungen in
Kundenprojekten



DIN-A4-Seiten
Code pro Woche