



**Esha Indani**

---

# Abilect: Wie man das digitale Leben der KMU vereinfacht

*Abilect bietet KMU ein digitales Umfeld, das diesen ermöglicht, sich besser an die Realität der Märkte anzupassen. Das für Grundbedürfnisse der Unternehmen ausgelegte Angebot dieser Firma wendet sich nun auch anderen Bereichen zu. Nach ihrem Start in der waadtländischen La Côte plant Firmengründerin Esha Indani, sich auch in der Deutschschweiz zu entwickeln und zieht dafür auch eine strategische Partnerschaft mit der WIR Bank in Betracht.*

«Abilect wurde für die Erbringung von Dienstleistungen für Unternehmen konzipiert. Wir stellen KMU und unabhängigen Berufsleuten ein Netzwerk möglicher Kunden sowie digitale Werkzeuge zur Verfügung, damit diese ihre Kundenbeziehungen online unterhalten, Kostenvorschläge erstellen, das Personalwesen, die Rechnungsstellung, die Zahlungseingänge usw. verwalten können. All diese Tools bieten wir in der Schweiz den 330 000 KMU sowie mehr als 600 000 freischaffenden Profis an. Dies erlaubt es ihnen, so unabhängig wie möglich zu arbeiten und sich voll dem Ausbau ihrer Kernaufgaben zu widmen», unterstreicht Esha Indani, Gründerin der Firma Abilect.

Die im Frühling 2019 gegründete Gesellschaft präsentiert sich hundertprozentig digital: ein einziger Schalter, an dem sich Angebot und Nachfrage treffen. Die Kunden entdecken bei Abilect ein an ihre Bedürfnisse angepasstes digitales Ökosystem und damit die Werkzeuge, die ihren digitalen Wandel vereinfachen.

## **Eine Gemeinschaft fördern**

Die Digitalisierung zwingt sich auf, denn sie bietet den Unternehmen einfache und schnelle Lösungen. «KMU haben in der Regel keine Zeit und auch nicht die Mittel, um strategisch ins digitale Marketing zu investieren oder ihre Digitalisierung einzuleiten», so Esha Indani. Allerdings sollen sich nicht einfach nur Algorithmen um alles kümmern. «Wir wollen eine Gemeinschaft entwickeln, deshalb sind wir da, hinter der Plattform, und deshalb gehen wir zu den Unter-



*Esha Indani: «Die hauptsächliche Leidenschaft junger Frauen meines Alters gilt der Nachhaltigkeit, nicht nur im Umweltbereich.»*

*Fotos: Edouard Curchod*

nehmen. Wir stellen Werkzeuge zur Verfügung, die das Leben erleichtern sollen, und zwar nicht indem sie eine völlig neue Lösung bieten, sondern ganz einfach indem das Arbeitsumfeld durch die Verbindung von herkömmlichen Methoden und neuen digitalen Ansätzen verwandelt wird. Wir sind weit mehr als ein einfacher digitaler Markt. Wir bilden eine Gemeinschaft. Wir hören zu und nehmen die Bedürfnisse unserer Dienstleister und unserer Kunden ernst.»

## **Expansion in die Deutschschweiz**

Abilect hat ihre Tätigkeit letztes Jahr an der waadtländischen Côte aufgenommen, in verschiedenen Bereichen.



2016 war Esha Indani als 18-Jährige die jüngste Teilnehmerin am World Economic Forum.

Heute bietet die Plattform z.B. Immobilien-, Hospitality- und Personal-Dienstleistungen an. Abilect erleichtert zum Beispiel Bauunternehmen die Suche nach Mitarbeitern sowie nach geeigneten KMU für das Bauhaupt- und Baunebengewerbe sowie für allgemeine Arbeiten. «Nach unserem Start in der Westschweiz planen wir gegenwärtig eine Expansion in die Deutschschweiz, wo wir zurzeit unser Team vergrössern.»

Die Firma Abilect erachtet die Annäherung an die WIR Bank als zwangsläufig. Esha Indani spricht von einer «strategischen Partnerschaft», da sowohl die Fokussierung auf KMU wie auch die Bedeutung, die dem Netzwerkgedanken beigemessen wird, im Zentrum der Philosophie beider Unternehmen stehen. Deshalb kommen WIR-Kunden schon jetzt bei Abilect in den Genuss von Spezialbedingungen – die Firma verrechnet ihre Leistungen nicht, verlangt aber eine Kommission auf den Aufträgen, die auf ihrer Plattform abgewickelt werden.

Die Anmeldung ist kostenlos. Damit ein KMU jedoch verlinkt wird, muss dieses gewisse Bedingungen erfüllen. «Mit auf dem Schwarzmarkt tätigen Firmen oder mit solchen, die nicht ordentlich versichert sind, wollen wir nicht zusammenarbeiten!» Auch ein Gespräch ermöglicht es, sich besser kennenzulernen: «Ein solcher Termin wird sehr geschätzt: Die KMU können so überprüfen, dass wir nicht nur digital existieren! Und dass wir ganz konkret in ihrer Region anwesend sind. So können wir ihnen auch helfen, die Parameter ihres Kontos einzurichten und ihre Fragen beantworten. Wir bieten auch Kurse zu den digitalen Werkzeugen an. Allerdings sind diese nur selten notwendig, denn diese Werkzeuge sind sehr einfach zu nutzen.»

#### Von Davos nach Chavannes-de-Bogis

Dass ein solches Bedürfnis besteht, hat sie aus zwei Gründen erkannt. «Ich wohne an der waadtländischen Côte und finde jede Woche Werbeflyer in meinem Briefkasten. Für einen Sanitärinstallateur oder einen Elektriker ist es eher schwierig, sich von Konkurrenten abzuheben. Alle haben sie mehr oder weniger die gleichen Qualifikationen und bieten praktisch identische Dienstleistungen an. Unsere Plattform ist der Verteilung von Flyern an beliebige Haushalte

überlegen, weil die Anbieter hier Kunden finden, deren Bedürfnisse exakt zu ihrem beruflichen Know-how passen.»

Der andere Grund erklärt sich durch ihren Lebenslauf. «Ich bin in der Schweiz aufgewachsen. Ich habe die École Internationale de Genève absolviert und an der Universität Wharton in den Vereinigten Staaten studiert. Ich stamme aus einer Unternehmerfamilie (Anm. der Red.: die Gruppe Indani), die mir sehr früh die Gelegenheit geboten hat, verschiedene Aspekte der Geschäftswelt kennenzulernen. Dies seit dem Jugendalter und während meiner Studienjahre durch Praktika in den Büros der Familie in China, Singapur und in der Ukraine. Am World Economic Forum 2016 war ich als 18-Jährige die jüngste Teilnehmerin. Ich habe mich auch für die Arbeiten mehrerer grosser Unternehmen der 4. industriellen Revolution interessiert. Diese unterstreichen die Notwendigkeit, immer die Erwartungen der Verbraucher in Betracht zu ziehen. Persönlich habe ich festgestellt, dass viele Firmen sehr leistungsstarke Produkte entwickeln – high-tech, clean-tech, med-tech, blockchain, künstliche Intelligenz usw. –, dass aber nur wenige über Lösungen für Unternehmen und Basisdienstleistungen nachdenken, die aber tagtägliche Herausforderungen und Bedürfnisse darstellen.»

#### Unternehmergeist

Ihr Unternehmergeist ist beeindruckend. Fühlt sie sich isoliert? «Man stellt eine Zunahme der Anzahl Unternehmerinnen in verschiedenen Bereichen fest, inklusive im Technologiesektor. Die hauptsächliche Leidenschaft junger Frauen meines Alters gilt jedoch der Nachhaltigkeit, nicht nur im Umweltbereich. Wir wollen ein nachhaltiges System aufbauen, das sich sowohl den heutigen wie auch den zukünftigen Bedürfnissen anpassen und so unseren Freunden, Familien und Gemeinschaften die besten Produkte und Dienstleistungen anbieten kann.»

So ist Abilect entstanden. Nach einer Marktanalyse bei verschiedenen KMU an der waadtländischen Côte hat sich die Studentin der Wharton University Pennsylvania für ein Sabbatical entschieden, um ihr eigenes Unternehmen in Chavanne-de-Bogis zu gründen. Für die Entwicklung wie auch für die operative Leitung der Geschäfte hat sie einen Consultant in Firmenstrategie eingestellt, nämlich die Firma Kresh, die zur Indani-Gruppe gehört. Ihr KMU beschäftigt heute ein Dutzend Mitarbeitende. In einem Jahr soll sie gegen hundert Mitarbeitende zählen. Letzten Herbst, nach einigen Monaten Tätigkeit, verfügte Abilect schon über Tausende von Dienstleistern und unterstützte ungefähr vierzig Firmen. Für die Gründerin ist das nur der Beginn. Der Einbezug von neuen Tätigkeitsfeldern und später von neuen Landesteilen soll es ihrem Modell ermöglichen, seine Wirksamkeit und seine Anpassungsfähigkeit an die Erwartungen der KMU aufzuzeigen.

● Vincent Borcard