

# INFORMATIK

**Nicht alles ist künstliche Intelligenz.** Die Schweizer ICT-Branche äussert sich optimistisch, wie auch die kurzen Interviews mit Branchenvertretern zeigen. Selbstverständlich ist die Digitalisierung der momentan grösste Treiber.

Themen wie künstliche Intelligenz oder die Robotik dominieren momentan die Themen der Informationstechnologie. Vergessen geht dabei häufig, dass im Hintergrund nach wie vor «menschengemachte» Software steht. Dennoch ist nicht abzustreiten, dass gerade die künstliche Intelligenz verschiedene Anwendungen im Alltag verändern wird. Damit verbunden dürfte auch ein veränderter Bedarf nach IT-Dienstleistungen sein.

Innerhalb des insgesamt wachsenden Dienstleistungssektors ist es nicht verwunderlich, dass auch die Schweizer Softwarebranche mit starkem Wachstum gesegnet ist. Der Branchenverband ICTSwitzerland untersucht dies jährlich mit dem Swiss Software Industry Survey (SSIS). Für 2018 ergab diese Studie zum einen zwar eine sinkende Profitabilität

und langsames Umsatzwachstum. Für 2019 wurde von den Schweizer Softwareunternehmen ein Umsatzwachstum von fünf Prozent erwartet. Wie es für 2020 steht, war bei Redaktionsschluss noch nicht bekannt. Die unten stehenden Interviews deuten aber darauf hin, dass grundsätzlich mit einem weiteren Umsatzwachstum gerechnet werden darf – in welcher Höhe, bleibt abzuwarten.

Zum anderen erwartet die Schweizer Softwareindustrie ein schnelleres Mitarbeiterwachstum. Rund 20 000 zusätzliche Arbeitsplätze sollen von 2018 bis 2019 geschaffen worden sein. Eine Trendwende ist auch da nicht abzusehen. Der Personaldienstleister Hays bezifferte die Anzahl offener Stellen in der IT-Branche im ersten Halbjahr mit 20 000. Gesucht sind weiterhin Spezialisten wie Datenbankentwickler,

## KURZINTERVIEWS



**Marc Eugster**  
Leiter Marketing & Verkauf

**Axians IT&T AG**  
Riedstrasse 1, 6343 Rotkreuz  
Anzahl Mitarbeiter: 50



**Thomas Failer**  
Gründer und CEO

**Data Migration Services AG**  
Zelgstrasse 9, 8280 Kreuzlingen  
Anzahl Mitarbeiter: 70

**Die Digitalisierung: Inwiefern treibt diese Ihr Geschäft voran?**

Auch bei öffentlichen Verwaltungen spürt man zunehmend, dass Daten mehr und mehr in Echtzeit zur Verfügung stehen sollen, dass also die Digitalisierung Einzug hält. Auch in Bezug auf Bürgerservices wird vermehrt auf E-Government, also die Digitalisierung der Abläufe und Angebote, Wert gelegt.

Die Digitalisierung bedeutet die Einführung neuer Softwaregenerationen und die Verarbeitung von noch viel mehr Daten als bisher. Um beides meistern zu können, müssen die Unternehmen in Zukunft die Ebenen der Applikationen und der Informationen weitestgehend voneinander trennen. Davon profitieren wir.

**Schlagwort «Swiss Made Software»: Wie beurteilen Sie die Schweiz als Standort für die IT-Industrie?**

Gerade in unserem Markt ist es unabdingbar, dass ein Lieferant den einheimischen Markt genauestens kennt. Für uns ist somit klar, dass unsere Software auch in der Schweiz für die Schweiz produziert wird. Und mehr noch: Gerade beim Thema Cloud ist es ein Muss, dass die Daten in der Schweiz in unseren Rechenzentren oder dem der Kunden gehalten werden.

Die Schweiz ist ein ausgezeichnetener IT-Standort. Wir haben in der Schweiz viele Talente, die sich durch ihr Können und ihre Kreativität auszeichnen. Gleichzeitig haben wir eine Kultur, die auf Tugenden wie Verlässlichkeit sowie Qualitäts- und Pflichtbewusstsein zu Recht stolz ist. Besser geht es kaum.

**Mit welchen Strategien führen Sie Ihr Unternehmen in die Zukunft?**

Getreu unserem Motto «Smart Government Services» legen wir grossen Wert darauf, unsere Kunden auf dem Weg der digitalen Transformation und somit zur smarten Verwaltung mit zukunftsfähigen Softwarelösungen, sicherem Betrieb und mit kompetenter Beratung zu begleiten – mit umfassenden Konzepten wie etwa für smarte Beleuchtung oder Smart Metering.

Wir investieren in Menschen, die Weiterentwicklung unserer Plattform, Wachstum und Internationalisierung. Der Trick besteht darin, alles perfekt aufeinander abzustimmen. Nur dadurch können wir die grosse Nachfrage bedienen und gleichzeitig die sehr hohen Qualitätsansprüche unserer Kunden erfüllen.

**Ihre Aussichten für den Geschäftsgang der nächsten zwölf Monate?**

 5. Der Bedarf an professionellen IT-Dienstleistungen ist bei vielen Verwaltungen aktuell sehr hoch. Mit unserem breit gefächerten Portfolio sind wir bestens gerüstet, Gemeinden, Städte und kantonale Finanzverwaltungen auf dem Digitalisierungsweg zu begleiten.

 5. Bis 2025 müssen alle SAP-Kunden inklusive KMU auf SAP S/4HANA umsteigen. Werden die Informationen vor und nach der Migration separat gemanagt und die Altsysteme stillgelegt, kommen die Unternehmen günstiger, schneller und sicherer ans Ziel – ein einmaliger Ansatz und die Wachstumschance für uns.

Webentwickler, IT-Projektmanager, IT-Supporter oder IT-Security-Spezialisten. Mit Abstand die meisten offenen Stellen verzeichnete der Fachkräfte-Index von Hays bei den Softwareentwicklern: 4128 lautete diese Zahl per Ende August.

Viele Schweizer Softwarehersteller produzieren für die Schweiz. Dennoch steigt die Exportorientierung. Das mag auch damit zusammenhängen, dass der Grossteil von IT-Start-ups von Anfang an auf die internationale Karte setzen, ja setzen müssen. Dennoch dürfte für die meisten der Traum vom grossen Durchbruch im Silicon Valley ein solcher bleiben, erst recht für gestandene IT-Unternehmen. Gemäss ICTSwitzerland gingen 2018 rund 70 Prozent aller Exporte in die vier Nachbarländer der Schweiz. Mit 35 Prozent ist Deutschland der wichtigste Auslandsmarkt. Doch in Sachen Vermarktung ortet der Branchenverband Nachholbedarf im Wettbewerb mit internationalen Firmen – vornehmlich beim Preis. Nicht überraschend ist deshalb, dass viele Schweizer Softwarefirmen ihre Produkte in zunehmendem Ausmass im Ausland entwickeln. Am meisten ausgelagert wird dabei nach Osteuropa, gefolgt von Asien und Deutschland. Allerdings zeigt ein Vergleich der Jahre 2017 und 2018, dass wieder verstärkt im Inland gesourcet wird (30,8 Prozent 2017, 36,5 Prozent 2018).



**Adrian Hutzli**  
CEO

**Intersys AG**  
Luzernstrasse 9, 4528 Zuchwil  
Anzahl Mitarbeiter: 35

Bei der Digitalisierung ist nicht die Frage ob, sondern wie. Kunden wollen keine Digitalisierung per se, sondern Lösungen für ihre Herausforderungen. Es liegt an uns Lieferanten, die Möglichkeiten der Digitalisierung so auszugestalten, dass sie zum Nutzen der Kunden eingesetzt werden können.

Aus Sicht der Unternehmung gibt es zu wenig Mitarbeiter mit den nötigen Skills. Dann erhalten selbst Start-ups mit relevanten Problemlösungsansätzen in der Schweiz im Gegensatz zum Silicon Valley zu wenig Risikokapital. Was die Kunden angeht, haben nur wenige den Mut, neue Technologien einzusetzen. Die Fehlerkultur ist hierzulande nicht ausgeprägt, was der Innovation hinderlich ist.

Wir versuchen, mit internen Start-up-Teams und einem «Lead Innovation Guide» neue Ansätze am Markt auszuloten. Dabei dürfen wir jedoch das angestammte Geschäft nicht vernachlässigen, weil das heute nach wie vor die Finanzierung solcher Gehversuche ermöglicht.



4. Wir werden weiter wachsen. Nicht rasant, aber in einem gesunden Tempo.

*«Dank der Zusammenarbeit mit Gewerbe- und Berufsverbänden können wir die berufliche Vorsorge allen Selbstständigen zugänglich machen.»*

**Sergio Bortolin,**  
Geschäftsführer Asga  
Pensionskasse.



**Sicher in die Selbstständigkeit.** «Viel Arbeit, wenig Schlaf»: wenig erbauliche Worte, mit denen das KMU-Portal des Bundes seinen Ratgeber für die ersten Schritte in die Selbstständigkeit eröffnet. Aber es steckt viel Wahrheit darin.

Als Pensionskasse des Gewerbes und der KMU schätzen wir den Idealismus, die Initiative und den Durchhaltewillen sehr hoch, die es für die Selbstständigkeit braucht. Gerade im Hinblick auf die oft angespannten finanziellen Verhältnisse in der Startphase erstaunt es uns auch nicht, dass Fragen der beruflichen Vorsorge bei Selbstständigen ohne Personal – also bei Personen, die von Gesetzes wegen keine zweite Säule brauchen – nicht an erster Stelle stehen. Und auch bei bereits etablierten Unternehmerinnen und Unternehmern wird die berufliche Vorsorge möglicherweise erst nach einer gewissen Zeit zum Thema. Zum Beispiel, wenn neben dem Geschäft auch eine eigene Familie den Blick für die Zukunft schärft.

So oder so: Eine Auseinandersetzung mit der beruflichen Vorsorge hilft, die Weichen für eine sichere finanzielle Zukunft bereits früh richtig zu stellen. Deshalb haben wir in enger Zusammenarbeit mit Gewerbe- und Berufsverbänden drei innovative Vorsorgelösungen konzipiert, damit sich alle Selbstständigen der beruflichen Vorsorge anschliessen können. Vor allem bei Selbstständigen ohne Personal können wir so mithelfen, dass es im Alter zu keinen bösen Überraschungen kommt. Denn gerade Kleinunternehmer – vielfach Frauen – sind oft in Dienstleistungsberufen tätig, wo Berufsverbände fehlen, die einen BVG-Anschluss bieten. Wir sind froh, mit unserer Verbandsvorsorge eine Lösung für diesen Missstand gefunden zu haben.