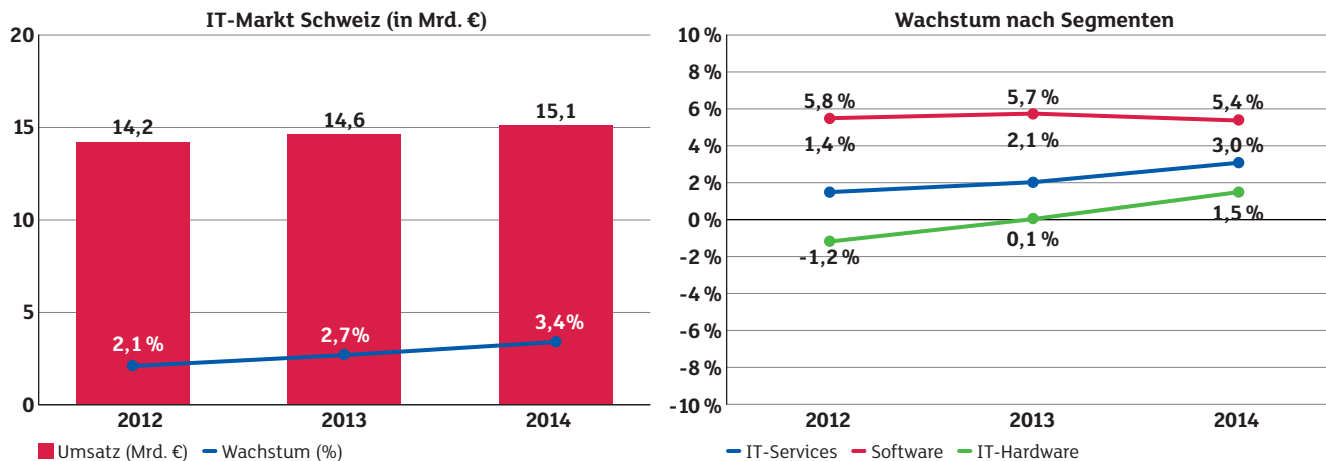


## Schweizer IT-Markt im Aufwärtstrend



QUELLE: ETO IN ZUSAMMENARBEIT MIT IDC

## Der IT-Markt ist für die Schweizer Wirtschaft ein Wachstumsmotor

Das Firmenmotto bei Ergon heisst: «Lifere, nöd lafere.» Das hat sich mittlerweile drei Jahrzehnte lang erfolgreich bewährt. In diesem Jahr ziehen alle Mitarbeitenden in ein neues Gebäude um, in der Nähe der heutigen drei Standorte. Gerade rechtzeitig, um dort das 30-jährige Firmenjubiläum zu feiern.

**MONEYLAND: DO IT YOURSELF**

In nur drei Klicks, so das Verkaufsversprechen des Finanzvergleichsdienstes Moneyland, finden User zu den besten Finanzprodukten, seien es Kreditkarten, Privat- oder Firmenkonten, Vorsorgeprodukte, Tradingservices oder Hypotheken. «Wir waren auf der Suche nach geeigneten Konten und fanden im Netz keine qualitativ befriedigenden Vergleiche», erzählt Geschäftsführer Beni Manz. Die Idee zur Firmengründung

sei eher langsam herangereift. Die Gründung selbst sei in der Schweiz unbürokratisch und ohne Probleme realisierbar, sagt Manz, der zusammen mit seinem Bruder Samuel das gesamte Startkapital aus eigener Tasche ins Unternehmen gesteckt hat. «Da wir alle Lösungen selbst programmieren und auch das Produktmanagement selber übernehmen, konnten wir massiv Kosten sparen; sonst hätten wir uns eine solche komplexe Lösung nie leisten können.»

Beni Manz lobt die sehr gute Infrastruktur der Schweiz, kritisiert allerdings die für die Inanspruchnahme auflaufenden Kosten, die Schweizer Internet-Start-ups schon das Leben erschweren. Hinzu kommen interne Gründe: Denn bei Schweizer Gründern fehlt nicht selten der Leidensdruck. «Für Schweizer Start-ups mit internationalen Ambitionen mangelt es in der Schweiz an erfahrenen Investoren mit intelligentem Kapital», stellt Manz fest. Bis 2015, so das Unternehmensziel, will Moneyland kostendeckend wirtschaften.

**CREALOGIX: KREATIVITÄT & LOGIK**

«Sowas wäre heute unvorstellbar», meint Bruno Richle, CEO der Crealogix Gruppe. Es war Anfang März 1996, an einem Wochenende, als sich die beiden Crealogix-Gründer Richard Dratva und Bruno Richle zusammensetzten, um ein paar Businessplan-Skizzen zusammenzustellen. Ganz entscheidend für das junge Unternehmen waren dann die kommenden Wochen. Die Schweizer Grossbank Credit Suisse gab Crealogix für ihr E-Banking-Projekt DirectNet den Zuschlag. «Wir gewannen diesen Grossauftrag zusammen mit der Firma Ergon zwei Monate nach unserer Unternehmensgründung», erinnert sich Richle. Im April 1997 ging DirectNet als erstes E-Banking-System der Schweiz online und lief über Jahre ohne Zwischenfälle. 1999 wurde die Credit Suisse von der Lafferty Group zur besten Internetbank Europas gekürt.

Soweit die Erfolgsgeschichte der Anfangsjahre. «Bei uns ist der Firmenname Programm, denn Crealogix bedeutet Kreativität plus Logik», erklärt Richle. Seit der Gründung seien ausserdem zwei Leitsätze wichtig gewesen. «Der Kunde ist König» – für heutige Ohren klingt das schon etwas ausgeleiert – und «Wenn wir etwas verdienen wollen, müssen wir besser sein als der Durchschnitt.» Im Jahr 2000 lautete das Firmenmotto «Where Logic goes Magic.» Nach dem Platzen der Internetblase passte das nicht mehr so recht in die Landschaft und wurde ersetzt. «Aber heute», erzählt Richle nicht ohne Stolz, «kommen viele altgediente Mitarbeitende auf mich zu und meinen, wir sollten diesen Claim aus der Gründerzeit wieder aufleben lassen, da wir mit unseren innovativen Bank-2.0-Lösungen wieder viel Magic im Produktportfolio haben.»

**ELCA: UMSETZUNGSSTARK**

Die Geburtsglocken der heutigen Elca Informatik AG läuteten 1968. Damals hiess das Unternehmen noch Electro-Calcul. Mehrere Ingenieure der École polytechnique de Lausanne (EPFL) taten sich zusammen und entwickelten eine Software-Steuerung für den Grande-Dixence-Staudamm im Wallis – die erste rechnergestützte Prozesssteuerung der Schweiz. «Wir werden als Consulting- und Implementierungspartner eingekauft», sagt Toni La Rosa, Geschäftsleitungsmitglied bei Elca. «Unser oberstes Ziel ist es, jedes Projekt erfolgreich zum Laufen zu bringen, und der Weg dorthin ist oftmals lang und steinig.» Durch etwaige Projektverzögerungen entstünden den Kunden jedoch keine unkalkulierbaren Mehrkosten, denn «wir bieten Projekte zu einem Festpreis an», versichert La Rosa. Dazu passend – nicht fantasievoll, aber ausdrucksstark – heisst das Firmenmotto «We make it work.» Heute entfällt ein Viertel des Umsatzes auf die öffentliche Verwaltung. Für Elcas Operations Director Patrik



«Wir gewannen den Grossauftrag zwei Monate nach unserer Unternehmensgründung»

Bruno Richle, Crealogix