

«Aus künstlich aufgeblähten Geschäftsmodellen wird die Luft rausgelassen»

Ruedi Wipf
ist CEO der
Adnovum Informatik AG



Die Rezession scheint unabwendbar. Inwiefern wird diese auf der ICT-Nachfrageseite ihren Niederschlag finden?

Erfahrungsgemäss schlagen Auf- wie Abschwünge mit einer Verzögerung von rund einem Jahr auf die ICT-Branche durch. Wir haben uns entsprechend auf die Abkühlung vorbereitet. So konnten wir etwa bestehende Geschäftsbeziehungen intensivieren, unser Kundenportfolio auf zusätzliche Branchen wie Logistik ausdehnen und neue Kunden gewinnen. Zudem haben wir unser Software-Engineering-Kerngeschäft gezielt ausgebaut. Wir haben in hochwertige Dienstleistungen wie Businessanalyse und technisches IT-Consulting investiert und diese personell gestärkt. Und schliesslich sind wir bei unseren Kunden in strategisch wichtigen Bereichen und Projekten tätig. Fürs laufende Jahr sind unsere Auftragsbücher bestens gefüllt. Ich bin zuversichtlich, dass wir auf dieser Basis weiterwachsen können.

Und schliesslich sind wir bei unseren Kunden in strategisch wichtigen Bereichen und Projekten tätig. Fürs laufende Jahr sind unsere Auftragsbücher bestens gefüllt. Ich bin zuversichtlich, dass wir auf dieser Basis weiterwachsen können.

Welches Wachstum (wenn überhaupt) erwarten Sie für das Marktsegment, in dem Ihr Unternehmen tätig ist?

Wir entwickeln massgeschneiderte Software- und Security-Software für den High-End-Bereich. In diesem Marktsegment ist die Luft seit Jahren sehr dünn. Wir unternehmen weiterhin alles, um unseren Akklimatisierungsvorsprung zu halten respektive ihn auszubauen. Wachstumspotenzial sehen wir bei der IT-Beratung und im Application Outsourcing. Als Wachstumsziel peilen wir 8 Prozent an.

Krisen bergen immer auch Chancen. Welche Marktopportunitäten könnte der aktuelle Downturn mit sich bringen?

Zunächst wird aus künstlich aufgeblähten Geschäftsmodellen und Technologien die Luft rausgelassen, was zu begrüessen ist. In dieser Konsolidierungsphase wird es darum gehen, pragmatisch herauszuarbeiten, was sich für den produktiven Einsatz eignet. Nehmen wir zum Beispiel Unified Communications. Durch die Verschmelzung der diversen Kommunikationskanäle und -geräte ergeben sich einerseits Sicherheitsanforderungen, andererseits auch Bedarf nach Integration, eventuell Modifikation. Gerade in diesem Bereich wird noch viel Arbeit zu leisten sein. Haben sich nach dem allgemeinen Hype die sinnvollen Einsatzgebiete einmal herauskristallisiert, wird es also darum gehen, sie für den professionellen Einsatz fit zu machen und über den Commodity-Level hinaus zu gestalten und abzusichern.

Auf welche Themen, Trends werden Sie im kommenden Jahr fokussieren?

Wir werden uns wie bisher darauf konzentrieren, die technologische Spreu vom Weizen zu trennen, was besonders in schwierigeren Zeiten vermehrt nachgefragt wird. Unsere Leute pendeln ständig zwischen «latest and greatest Technologies» und «profaner» Systembereitschaft, die im produktiven Enterprise-Umfeld gefordert ist. Die entsprechenden Erkenntnisse und Lösungen sind unser Asset und schaffen bedeutende Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden. Konkrete inhaltliche Themen: Sichere Applikationen auf mobilen Devices, Security im Web-2.0-Umfeld, Application Management – das heisst Konzentration auf die Themen Performance, Stabilität, Betriebbarkeit.