

So verteilen sich die Wachstums-Champions in der Schweiz



Stabilität mit Flexibilität mixen

Adnovum Die Firma gehört zu den ersten Adressen, geht es um Entwicklung und Integration von Business- und Sicherheitssoftware.

VOLKER RICHERT

Dem in vier Ländern tätigen Unternehmen wird seine Leistungsfähigkeit inzwischen in schöner Regelmässigkeit mit Spitzenplätzen auch in internationalen Rankings bestätigt. Die Kernwachstumsfelder liegen in den Bereichen Security und Individual Software. Die bildet «für Kunden in unserem Marktsegment einen zentralen Erfolgsfaktor, wenn sie sich in ihrem Markt von der Konkurrenz abheben wollen», wie CEO Chris Tanner erklärt. Auch Security-Kompetenz gehöre traditionell zu Adnovum. Hier habe man sich unter anderem mit der Nevis Security Suite und im Security-Consulting erfolgreich positioniert.

Die internationale Ausrichtung hilft
1988 als Startup von ETH-Studierenden gegründet, wuchs das Unternehmen stetig und ist seit 2010 auch in Singapur am Markt präsent. Der technische Fortschritt in Richtung Digitalisierung spielte Adnovum dabei in die Hände. Allein seit dem 25-Jahr-Jubiläum vor vier Jahren ist die Anzahl Mitarbeiter von 350 auf heute 550 angewachsen. Dabei hat sich der Umsatz von rund 46 Millio-

nen im Jahr 2012 um 41 Prozent auf knapp 65 Millionen Franken im Jahr 2015 erhöht. Und auch das Ende September 2016 abgeschlossene Geschäftsjahr weist mit 73 Millionen Franken wieder ein Umsatzwachstum von etwas mehr als 12 Prozent aus. Der Zuwachs stamme zwar hauptsächlich aus der Schweiz, doch

Wichtige Themen sind Kommunikation und Informationsmanagement sowie Kultur und Werte.

mit der internationalen Präsenz habe man sich auch neue Märkte wie Singapur und Deutschland erschlossen, sagt Tanner.

Hinter diesem Erfolg steht gemäss Tanner eine Qualitätsstrategie. Ebenfalls als Erfolgsfaktor sieht er Adnovums Attraktivität für hochqualifizierte Fachkräfte. Dazu tragen neben der technologischen Kompetenz interessante Projekte und die internationale Ausrichtung bei. Als weiteres Kriterium nennt Tanner das «intelligente Sourcing». Man erbringe die Services nahe beim Kunden und arbeite dabei in virtuellen Teams über verschiedene Standorte verteilt zusammen. Da-

durch, fügt er an, «können wir neue Locations im In- und Ausland schnell aufbauen und integrieren». Dies alles erlaube, dass man «seit vielen Jahren kontinuierlich und organisch» wachse. Die Führungs- und Organisationsstruktur wachse mit. Entscheidend sei dabei, dass «wir bei Kundenvorhaben und im Kundenservice die Agilität behalten und die Entscheidungswege kurz bleiben».

«Werte aktiv pflegen»

Besonders wichtig seien im Zusammenhang mit dem Wachstum die Handlungsfelder interne Kommunikation und Informationsmanagement sowie Themen wie Kultur und Werte. Die Kultur des Unternehmens habe sich mit dem Wachstum hin zu mehr Diversität verändert. «Heute müssen wir unsere Werte aktiv pflegen und propagieren, damit sie von den Mitarbeitenden an allen Standorten wahrgenommen und gelebt werden», so Tanner. Zum Schluss verweist er auf die klassische Stärke von Adnovum, Stabilität und Sicherheit mit Flexibilität und Agilität zu kombinieren. Denn die Digitalisierung ermögliche und verlange eine engere Zusammenarbeit von Entwicklung und Betrieb, aber auch mit Partnerfirmen und Kunden.

Mit Vertrauen und Menschenverstand

Ergon Informatik Die Zürcher Software-Schmiede hat den Führungs- und auch den Generationenwechsel sehr gut gemeistert.

VOLKER RICHERT

Seit Juli 2016 führt Gabriela Keller das 1984 gegründete Unternehmen, das im Besitz der Mitarbeiter und des Managements ist. Mit einer kontinuierlichen jährlichen Wachstumsrate von knapp 10 Prozent sind die Umsätze von 2012 bis 2016 von 32,5 Millionen auf 53 Millionen Franken verbessert worden. Laut Theodor Graf, Finanzchef und Mitgründer der Ergon, kommt das Wachstum hauptsächlich von der inländischen Nachfrage. Überrigens gehören die Zürcher Entwickler zu den wenigen Softwarehäusern, welche ausschliesslich aus der Schweiz heraus arbeiten.

Allein 2016 sind 35 neue Stellen geschaffen worden. Ergon beschäftigt heute 270 Mitarbeiter, das ist ein Zuwachs von mehr als 50 Prozent seit 2012. Wobei für das Unternehmen mitten in Zürich drei Jahre zuvor erst 108 Angestellte tätig waren. Treiber dieser Entwicklung sind die unter den Stichworten Digitalisierung und Industrie 4.0 bekannten Themen, sagt Graf. Aber bereits seit 2005 wachse das Unternehmen kontinuierlich und habe sich mit der Diversifikation in verschiedene Branchen ständig neue Geschäftsfelder erschlossen. Ausserdem sei das Geschäft mit sicheren Webapplikationen und den dafür notwendigen Prozessen und deren

Automation stark gewachsen, fügt Graf an. Die Entwickler von Individualsoftware adressieren diesen Bereich auch international mit ihrem hauseigenen Security-Standardprodukt, der Airlock Suite. Zurzeit stehe in diesem Geschäftsfeld der Ausbau des deutschen Marktes im Vordergrund.

Ergon ist als mehrfach ausgezeichnete Toparbeitgeber bekannt für flache Hierarchien, hohe Teilzeitquote und Lohntransparenz. Dieses Image zu behalten, gelang, obwohl wegen des Wachstums Anpassungen in der Führungs- und Organisationsstruktur nötig waren. Graf betont in diesem Zusammenhang denn auch, es sei entscheidend, motivierte Software-Ingenieure als Mitarbeiter zu gewinnen. Da man in der Personalpolitik jedoch schon seit Jahren mit hoher Glaubwürdigkeit unterwegs sei, gelinge es bisher sehr gut, den anstehenden Mitarbeiterbedarf zu decken.

Vor allem die Kunden überzeugen

Doch mit dem Wachstum wurden auch die Abläufe komplexer, dennoch «wollen wir so wenig Vorschriften, Erlasse, Weisungen wie möglich produzieren», ergänzt er. Im Kern zählten folglich immer noch Vertrauen und gesunder Menschenverstand. Die nötige Steuerung wickelte man mit der Balanced Scorecard ab, behalte damit jedoch neben den Finanzen auch andere Ziele wie die Qualität oder Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit im Auge. «Es gilt, alle diese Bälle gleichberechtigt im Spiel zu behalten», sagt Graf. Wichtiger als das Wachstum an sich sei für Ergon ohnehin, dass es immer wieder neu gelinge, die Kunden mit den eigenen Leistungen zu überzeugen und in einer guten Partnerschaft mit ihnen zusammenzuarbeiten.