

netzwoche

SWISS DIGITAL RANKING 2025

Die wichtigsten Unternehmen der ICT-Nation Schweiz mit einer Gesamtübersicht sowie 13 Sparten- und Detailrankings



Live

Das sagt Bundesrat Guy Parmelin über KI, Geopolitik und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in der Schweiz.

Seite 06

Interview

Jon Fanzun zieht Bilanz zu seinem ersten Jahr als Swico-CEO.

Seite 10

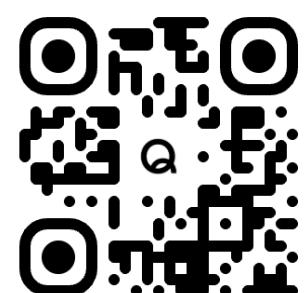
Warum werden Superhelden immer erst dann gerufen, wenn schon Panik herrscht?

Cyber-Verbrechen proaktiv verhindern.

Dies ist besser anstatt auf reaktive Helden zu vertrauen.
Dazu braucht es kein Cape oder übernatürliche Kräfte.
Nur die richtige IT-Security-Partnerin.

Wir erledigen das für Sie mit:

- Adversary Simulations
- Business Continuity Management
- CISO as a Service
- ISMS nach ISO 27001 mit Policies
- Penetration Testing



aveniq.ch/security

Swiss Digital Ranking 2025 – die umfassende Übersicht zur ICT-Nation Schweiz



Das Swiss Digital Ranking 2025 versteht sich als wichtiges Nachschlagewerk für alle, die in der Schweizer ICT-Branche tätig sind oder mit ihr zusammenarbeiten.

Marc Landis,
Chefredaktor

Vor Ihnen liegt die neue Ausgabe des Swiss Digital Rankings 2025, die umfassende Marktübersicht der ICT-Nation Schweiz. Nach dem erfolgreichen Start im vergangenen Jahr haben wir das Ranking weiter verfeinert und ausgebaut, um Ihnen einen noch detaillierteren Einblick in die Schweizer Digitallandschaft zu ermöglichen.

Das Swiss Digital Ranking hat sich bereits 2024 als wertvolles Instrument und als eine wichtige Orientierungshilfe für Entscheidungsträger etabliert. Nun haben wir das Ranking weiter optimiert und den Informationsgehalt vertieft.

Die Gesamtliste sowie die 13 Sparten- und Detailrankings umfassen auch 2025 jene Unternehmen, die in der Schweiz die Digitalisierung massgeblich vorantreiben. In der Gesamtliste finden Sie die Informationen zu Tätigkeitsgebieten, Vorjahresumsätzen sowie zur Anzahl der Vollzeitstellen (FTEs). Die Daten basieren auf Unternehmensangaben, öffentlich zugänglichen Informationen oder redaktioneller Recherche beziehungsweise auf Schätzungen.

Ein wichtiger Hinweis zur Interpretation der Daten: Das Gesamtranking ist im Vergleich zum Vorjahr gewachsen, während die Sparten- und Detailrankings teilweise geschrumpft sind. Dies hat einen methodischen Hintergrund: Bei Unternehmen, die für 2025 keine detaillierten Zahlen gemeldet haben, können wir aufgrund der Marktentwicklung eine plausible Einschätzung ihrer Gesamtperformance vornehmen, jedoch nicht auf Ebene der Sparten- beziehungsweise Detailumsätze. Dies stellt sicher, dass wir ein möglichst vollständiges Gesamtbild der Schweizer ICT-Landschaft präsentieren können, auch wenn nicht alle Detailinformationen verfügbar sind.

Unsere Methodik zur Umsatzschätzung haben wir beibehalten: Wir multiplizieren einen für die jeweilige Branche beziehungsweise das Marktsegment typischen Durchschnittswert pro Vollzeitäquivalent mit der Anzahl FTEs. Dabei berücksichtigen wir die unterschiedlichen Wertschöpfungspotenziale – vom Hardwarehandel bis zum spezialisierten Consulting-Geschäft.

Ist das Ranking in allen Details perfekt? Vermutlich nicht. Bietet es einen repräsentativen Überblick über die wichtigsten ICT-Unternehmen in der Schweiz und insbesondere im Mittelstand? Auf jeden Fall!

Ein besonderes Highlight dieser Ausgabe ist das exklusive Interview mit Bundesrat Guy Parmelin. Als Wirtschaftsminister spricht er über die Bedeutung der Digitalisierung für den Schweizer Wirtschaftsstandort, aktuelle Herausforderungen und Chancen für heimische ICT-Unternehmen sowie die digitalpolitischen Prioritäten des Bundes.

Ausser den umfangreichen Tabellen mit Sparten- und Detailinformationen haben wir in dieser Ausgabe einen Schwerpunkt auf aktuelle Trends und Herausforderungen der Digitalbranche gelegt. Unvermeidlich ist natürlich das Thema künstliche Intelligenz. Ihm widmet Pascal Sieber einen vertiefenden Artikel mit Blick auf die Softwareentwicklung.

Das Swiss Digital Ranking 2025 versteht sich als wichtiges Nachschlagewerk für alle, die in der Schweizer ICT-Branche tätig sind oder mit ihr zusammenarbeiten. Es identifiziert die wichtigsten Akteure und klassifiziert deren Leistungen im Bereich der digitalen Transformation und leistet auch in seiner zweiten Ausgabe einen wertvollen Beitrag zur Transparenz und Orientierung im Markt. Die positive Resonanz auf die Erstausgabe 2024 hat uns gezeigt, dass ein solches Instrument für die Kartierung der Schweizer ICT-Landschaft nützlich ist.

Für die kontinuierliche Verbesserung der Datenqualität sind wir weiterhin auf Ihre Mithilfe angewiesen. Sollten Sie Ungenauigkeiten in den Tabellen entdecken, schreiben Sie uns bitte an digitalranking@netzmedien.ch. Wir sehen das Swiss Digital Ranking als lebendiges Projekt und freuen uns, wenn wir durch Ihren Input die Datenqualität stetig verbessern können.

Ich wünsche Ihnen eine aufschlussreiche Lektüre und freue mich auf Ihr Feedback zur aktuellen Ausgabe des Swiss Digital Rankings 2025.

INTRO		
Editorial	01	
Inhaltsverzeichnis	02–03	
Impressum	03	
<hr/>		
MARKT		
Marktbericht	04–05	
Die neue Normalität der Unsicherheit und die Rolle der ICT		
Live	06–09	
Bundesrat und Wirtschaftsminister Guy Parmelin		
Interview	10–12	
Jon Fanzun, Swico		
Company Profile	13	
Profondia		
Marktentwicklung	14–15	
Globaler Halbleitermarkt wächst 2025 um 15 Prozent		
Schweizer Digitalbranche	16–17	
Diese Trends bewegen das Marktgeschehen		
<hr/>		
RESELLER / E-TAILER		
Statement	18	
Jean-Claude Jolliet, GfK Switzerland – a NielsenIQ Company		
E-Commerce	19	
Schweizer Onlinehandel im Allzeithoch		
Spartenranking	19	
Reseller / E-Tailer		
<hr/>		
DISTRIBUTOREN		
Statement	20	
Friedrich Frieling, ADN Schweiz		
Schweizer IT-Distributoren	21	
Die Ruhe während des Sturms		
Spartenranking	21	
Distributoren		
Roundtable	22–25	
Schweizer Distribution trotzt den Herausforderungen		
<hr/>		
SOFTWARE		
Statement	26	
Simon Boss, Boss Info		
Standardsoftware	27–28	
KI kurbelt das Softwaregeschäft an		
Spartenranking	27–28	
Standardsoftware		
Business-Software	29	
KI-Agenten mischen das Business auf		
Detailranking	29	
Business-Software		
Swiss Software Industry Survey	30–34	
Softwarefirmen in der Schweiz		
<hr/>		
STATEMENT		35
Peter Gassmann, Abraxas		
Custom Software		36–37
Anbieter geraten unter Margendruck		
Spartenranking		36–37
Custom Software		
GenAI in der Softwareentwicklung		38–39
Ein Realitätscheck		
<hr/>		
AWARDS		
Die erfolgreichsten Webdienstleister		40
Die Besten der vergangenen 5 und 10 Jahre		
Die erfolgreichsten App-Dienstleister		41
Die Besten der vergangenen 5 und 10 Jahre		
Die Schweizer Web- und App-Branche		42
Die grössten Player		
Best of Swiss Web		43
Das grosse Auftraggeber-Ranking		
<hr/>		
CONSULTING		
Statement		44
Philipp Kronenberg, BBV Software Services		
Consulting		45–46
KI treibt den Markt an		
Spartenranking		45–47
Consulting		
<hr/>		
SYSTEMINTEGRATION		
Statement		49
Matthias Leybold und Claudius Meyer, PwC		
Systemintegration		50–51
Impulse durch KI		
Spartenranking		50–51
Systemintegration		
Schweizer Markt für IT-Systemintegration		52–53
Vom Integrator zum Digital-Transformation-Partner		
<hr/>		
MANAGED SERVICES		
Statement		54
Kurt Ris, Everyware		
Managed Services		55–56
Sie wissen, wie's geht		
Spartenranking		55–56
Outsourcing / Managed Services		
Company Profile		57
Eset Deutschland		
Cloud		58–59
Wie Technologie und Politik die Cloud prägen		
Gaia-X		60–61
Chance oder Sackgasse für Schweizer Datenräume?		

Outsourcing	62
Auslagern, was nicht zum Kerngeschäft gehört	
Detailranking	62
IT-Outsourcing / Managed Cloud Services	

ENABLER

Statement	64
Yves Zischek, Digital Realty Switzerland	
Digitale Infrastruktur	65
Zwischen Ausbau und Regulierung	
Spartenranking	65
Enabler	
Rechenzentren	66
KI verdoppelt Stromverbrauch von RZs bis 2030	
Studie	67–69
Kehrtwende auf der Reise in die Multi-Cloud	
Marktübersicht	70–73
So entwickelt sich der Schweizer Markt für Rechenzentren	

TRENDS

Prompted AI Collaboration	74–75
Neue Prozesse für effizientes Arbeiten	
KI-Horrorszenarien	76–77
Wieso die KI nur in Albträumen zum wahren Schrecken wird	
GenAI in Banken	78–79
Matthias Plattner und Richard Hess im Interview	
Open Source	80–81
Die Verwaltung und die Offenheit	
Digisanté	82–83
Der etwas andere Blick	

ICT-NATION SCHWEIZ VON A BIS Z

ICT-Nation Schweiz	85
Diese Digitalunternehmen gestalten die KI-Transformation in der Schweiz	
Gesamtschau	86–96
Das ist die ICT-Nation Schweiz	

IMPRESSUM**Verlag**

Netzmedien AG / Heinrichstrasse 235 / CH-8005 Zürich / Tel. +41 44 355 63 63

Redaktion: desk@netzmedien.ch

Verlag: info@netzmedien.ch

Anzeigen: inserate@netzmedien.ch

Aboservice: abo@netzmedien.ch

Druck: Werner Druck Basel

gedruckt in der schweiz

Erscheinungsweise

Eine Publikation der Reihe «IT for ...»

Erscheint als Eigenbeilage zu «Netzwoche» und «IT-Markt»

Einzelausgabe (Schweiz): CHF 20.–

Auflage: 15 600 Ex.

Partnerplattformen

netzwoche

netzwoche.ch

IT-MARKT

it-markt.ch

ICTjournal

ictjournal.ch

Sie erreichen alle Mitarbeitenden telefonisch unter

+41 44 355 63 + jeweilige Endziffern oder per

E-Mail: vorname.nachname@netzmedien.ch

CEO & Verleger: Dr. Heinrich Meyer (+31)

Head of Sales Support, Leiterin Projekte & Awards: Seraina Frehner (+35)

Key Account Manager: Konstantinos Georgiou (+33)

Senior Sales Consultant: Marcel Hirzel (+37)

Senior Sales Consultant: Reto Rudin (+39)

Sales Consultant: Michael Frey (+66)

Senior Sales Consultant W-CH: Supannika Chavanne

Sales Support: Patrizia Zbinden (+69)

Praktikantinnen Sales Support: Alessia Gallina, Hennadely Christen (+63)

Buchhaltung: Christina Frischknecht (+30)

Layout: Samantha Maurer (+65)

Redaktion

Marc Landis (mla), Chefredaktor (+36)

Joël Orizet (jor), stv. Chefredaktor Netzwoche (+68)

Coen Kaat (cka), stv. Chefredaktor IT-Markt (+64)

Susanne Löbe, CvD/Korrektorat/Layout (+61)

Dajana Dakic (dda), Redaktorin (+64)

René Jaun (rja), Redaktor (+68)

Tanja Mettauer (tme), Redaktorin (+61)

Dylan Windhaber (dwi), Redaktorin (+64)

Filip Sinjakovic (fsi), Praktikant (+38)

Mitarbeitende in dieser Ausgabe

Martin Andenmatten, Sophie Hundertmark, Jürg Lindenmann,

Maximilian Schenner, Pascal Sieber, Philipp Ziegler

Redaktion Westschweiz

Yannick Chavanne (ych), leitender Redaktor Romandie

Alexia Muanza (amu), Redaktorin

© 2025 Netzmedien AG

Die Wiedergabe von Artikeln, Bildern und Inseraten, auch auszugsweise oder in Ausschnitten, ist nur mit Genehmigung des Verlags erlaubt.

Namhafte Beteiligungen nach Art. 322 Abs. 2 StGB:

Best of Swiss Web GmbH

Sofern nicht anders vermerkt, stammen die Bilder von den Herstellern der abgebildeten Produkte oder wurden zur Verfügung gestellt.

Die neue Normalität der Unsicherheit und die Rolle der ICT

Trotz der angespannten Weltwirtschaftslage steigen die ICT-Ausgaben im B2B-Segment. Denn Unternehmen sind gefordert, ihre Resilienz kontinuierlich zu stärken und adaptive Strategien zu verfolgen – und die ICT spielt dabei eine zentrale Rolle.

DER AUTOR



Philipp Ziegler,
Geschäftsführer,
MSM Research

Auch im Jahr 2025 sieht sich die Weltwirtschaft mit anhaltenden wirtschaftlichen Unsicherheiten, geopolitischen Krisen und neuen globalen Herausforderungen konfrontiert. Trotz dieser volatilen Rahmenbedingungen geben Unternehmen weiter Geld aus, um die strategische und operative Bedeutung der Informations- und Kommunikationstechnologie (ICT) zu festigen und auszubauen. Die Ausgaben werden gezielt erhöht, um die Effizienz zu steigern, die Wettbewerbsposition zu stärken und die Innovationskraft zu fördern.

Auf Basis unserer aktuellen Frühjahrsprognose rechnen wir für 2025 mit einer weiteren deutlichen Zunahme der ICT-Ausgaben im Business-to-Business-Segment von insgesamt 4,7 Prozent.

Die Makroperspektive – anhaltender Druck im wirtschaftlichen Umfeld der Tech-Industrie

Das wirtschaftliche Umfeld bleibt anspruchsvoll. Während sich einige der früheren Krisenherde wie die extremen Energiepreisausschläge oder die gravierendsten Lieferkettenengpässe abgeschwächt haben, prägen weiterhin geopolitische Spannungen, eine verhaltene globale Nachfrage in bestimmten Sektoren und der Kampf gegen persistente Inflationsraten das Bild. Die stark exportorientierten Branchen, insbesondere die Schweizer Tech-Industrie (die Maschinen-, Elektro- und Metall-Industrie sowie verwandte Technologiebranchen), spüren weiterhin die konjunkturelle Schwäche. Die Situation stellt sich als Kriegsgang mit erheblichen Abwärtsrisiken dar.

Im ersten Quartal 2025 gingen die Umsätze im Vergleich zur Vorjahresperiode um 3 Prozent zurück; dies ist bereits der achte Umsatzrückgang in Folge, verglichen mit der jeweiligen Vorjahresperiode. Auch die Kapazitätsauslastung in den Betrieben war weiterhin rückläufig und erreichte nur noch 81,1 Prozent, was deutlich unter dem langjährigen Mittelwert von 86 Prozent liegt.

Die wichtigsten Indikatoren deuten darauf hin, dass sich diese schwache Geschäftsentwicklung in den nächsten Monaten fortsetzen wird. Zudem stellen nach Angaben von Swissmem die angedrohten US-Zölle, welche die Tech-Industrie hart treffen würden, ein erhebliches Risiko dar.



Den Beitrag
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch



Gedämpftes Wachstum für Schweizer Wirtschaft

Mit Blick auf die gesamte Schweizer Wirtschaft prognostiziert das KOF (ETH) aktuell für 2025 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts (BIP) von 1,4 Prozent (nach geschätzten 0,9 Prozent im Jahr 2024). Damit bewegt sich die Wirtschaftsentwicklung weiterhin unter dem Potenzial früherer Jahre. Die Hauptrisiken für die Konjunktur bleiben die Auswirkungen des Zoll- und Handelskonflikts, die wirtschaftliche Entwicklung in wichtigen Handelspartnerländern wie Deutschland und die weiterhin fragilen globalen Lieferketten.

Auch der KOF-Geschäftslageindikator für die Privatwirtschaft in der Schweiz sinkt im April 2025 erneut und verzeichnet damit sein drittes aufeinanderfolgendes Minus. Die Geschäftserwartungen der Unternehmen bezüglich der kommenden sechs Monate weisen ein vergleichbares Muster auf: Bereits den dritten Monat in Folge werden die Erwartungen nach unten korrigiert.

Der Einsatz der ICT – Schlüssel zur Resilienz und Transformation in der neuen Normalität

Die vergangenen Jahre haben deutlich gemacht, dass Diskontinuitäten und Krisen keine Ausnahmezustände mehr sind, sondern Teil einer neuen Normalität. Unternehmen sind gefordert, ihre Resilienz kontinuierlich zu stärken und adaptive Strategien zu verfolgen. Die ICT spielt hierbei eine zentrale Rolle. Die Investitionen in die digitale Transformation sind nicht mehr nur eine Option, sondern eine strategische Notwendigkeit, um in einem sich schnell wandelnden Umfeld bestehen zu können. Das Fundament dieser Entwicklung bilden die Megatrends der Digitalisierung: allen voran Cloud Computing und künstliche Intelligenz (KI), das Internet der Dinge (IoT) und die Cybersecurity. Diese Themen haben sich längst zu strategischen Imperativen für Unternehmen entwickelt, die sich das Ziel gesetzt haben, Kosten zu optimieren, Prozesse zu automatisieren, Reaktionszeiten zu kürzen, die Customer Experience zu verbessern und zukunftsfähige, sichere Geschäftsmodelle zu entwickeln.

Die Symbiose zweier Wachstumstreiber

Die Projekte und Ausgaben werden derzeit von zwei Einfluss-



faktoren getrieben: einerseits von der Notwendigkeit, auf die veränderte globale Nachfrage und den Kostendruck zu reagieren, andererseits vom Druck zur Weiterentwicklung digitaler Geschäftsmodelle und Prozesse. Wenn wir darauf basierend die Wachstumstreiber des ICT-Marktes 2025 unter die Lupe nehmen, so heben sich zwei Themen besonders ab, die einen ausgeprägten Synergieeffekt aufweisen: künstliche Intelligenz und Cloud Computing. Man kann sie als das eigentliche Wachstums-Duo der digitalen Transformation bezeichnen. Ihre Beziehung ist so betrachtet die zentrale Symbiose im Feld der Wachstumsfaktoren.

Einerseits ist die Cloud der entscheidende Wegbereiter für die breite Anwendung von KI. Moderne KI-Anwendungen, insbesondere die rechenintensiven Modelle der generativen KI, benötigen eine Infrastruktur, die massive Datenmengen verarbeiten und enorme Rechenleistung flexibel bereitstellen kann. Nach den ersten Gehversuchen befindet sich das Thema GenAI nun in einer Phase der breiteren Implementierung

und des Suchens nach konkreten Wertschöpfungshebeln. Unsere aktuelle Studie zeigt, dass die Ausgaben für KI-spezifische Lösungen und deren Integration im laufenden Jahr um weitere 45 Prozent zulegen dürften. Dazu kommt, dass mittlerweile immer mehr Unternehmen die KI fest in ihren Budgets und strategischen Planungen verankern.

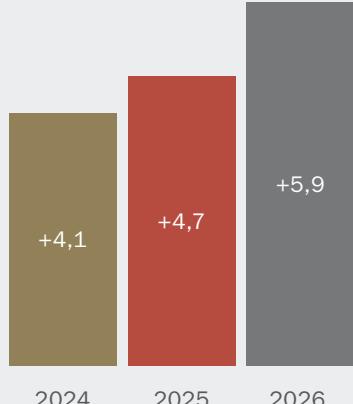
Ausblick: ICT-Ausgaben als Investition in die Zukunftsfähigkeit und Resilienz

Insgesamt unterstreichen die prognostizierten ICT-Ausgaben (B2B) von rund 22,3 Milliarden Franken im Jahr 2025 das klare Bekenntnis der Schweizer Unternehmen, technologische Innovationen als zentrale Pfeiler für ihre Zukunftsfähigkeit zu nutzen. Es geht darum, nicht nur sicher durch die Volatilitäten der aktuellen Lage zu navigieren, sondern aktiv die Weichen für nachhaltiges Wachstum und eine gestärkte Wettbewerbsposition in einem dynamischen Marktumfeld zu stellen.

Ausgaben ICT-Markt Schweiz 2025

Total: 22,287 Milliarden Franken
+1,001 Milliarden Franken

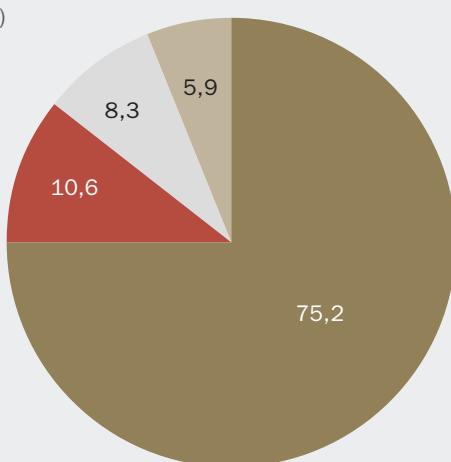
(in Prozent)



Ausgaben-Details 2025 – der ICT-Markt ist ein Dienstleistungsmarkt

■ Services Inkl. Cloud-Services und Custom Software
■ Hardware ■ Kommunikation ■ Software (on Premise)

(in Prozent)



QUELLE ALLER GRAFIKEN: MSM RESEARCH

Ausgaben im Schweizer Markt 2025

Das Wachstum 2025 der Keydriver der digitalen Transformation

(in Prozent)



«Ich wünsche mir, dass die Unternehmen in der Schweiz durch eine zurückhaltende Regulierung genügend Raum für Innovation haben»

Die Konjunktur hat sich eingetrübt, Handelskonflikte zeichnen sich ab, die geopolitische Lage bleibt unvorhersehbar. In solchen Zeiten ist der Wirtschaftsminister und WBF-Vorsteher der Schweiz, Bundesrat Guy Parmelin, besonders gefordert. Im Interview spricht er ausserdem über KI, Regulierung und das Entlastungspaket 27. Interview: Marc Landis

Die US-Regierung verhängt immer wieder Strafzölle, die auch Schweizer Unternehmen treffen können. Wie gross ist das Risiko für die export-orientierte Schweizer Wirtschaft im Jahr 2025?

Guy Parmelin: Die seit dem 5. April gültigen 10 Prozent Zölle sind Zusatzzölle zu den bisher geltenden Normalzöllen, die im Durchschnitt über alle Waren rund 2,5 Prozent ausmachen. Dementsprechend ist das bereits eine deutlich höhere Belastung der Schweizer Wirtschaft als früher. Wir hoffen jedoch, die angekündigten Zölle von 31 Prozent für die Schweiz abwenden zu können, und sind diesbezüglich im regen Austausch mit der US-Regierung.

Was unternehmen Sie politisch, um die Interessen der Schweiz in Handelsfragen gegenüber Grossmächten wie den USA zu verteidigen?

Eine Zunahme der handelspolitischen Spannungen ist nicht im Interesse der Schweiz. Daher sind wir mit all unseren Handelspartnern in einem konstruktiven Dialog und möchten mittels neuer Freihandelsabkommen und damit der Eröffnung neuer Märkte und Lieferketten die Abhängigkeiten von einzelnen Grossmächten reduzieren.

Die Entwicklungen im Bereich der künstlichen Intelligenz schreiten rasant voran. Welche Chancen sehen Sie konkret für die Schweizer Wirtschaft?

Die Schweiz befindet sich in einer guten Ausgangslage. Sie verfügt über ein dynamisches und wettbewerbsfähiges KI-Ökosystem. Dabei ist auch auf das Bildungssystem zu verweisen. Es eignet sich sehr gut, um die Menschen auf eine erfolgreiche Bewältigung des Strukturwandels durch KI vorzubereiten. Die starke Forschungsleistung im Bereich der KI trägt auch dazu bei, dass rasch die notwendigen Kompetenzen in der Ausbildung erarbeitet werden können und ein Transfer in die Wirtschaft stattfindet. So kann sich die



Schweiz als Top-Standort etablieren beziehungsweise behaupten. Der Zuzug diverser global tätiger KI-Firmen insbesondere im Raum Zürich zeugt vom Erfolg des Standorts Schweiz.

Experten warnen andererseits vor erheblichen Risiken durch KI – von Arbeitsplatzverlusten bis zu unfairen Marktbedingungen. Wie beurteilen Sie diese Gefahren für den Standort Schweiz?

Während Digitalisierung und KI gewisse Arbeitstätigkeiten übernehmen oder ersetzen können, werden andere neu geschaffen und sehr viele inhaltlich verändert. Verbesserungspotenzial besteht insbesondere für Routinearbeiten. Einige Berufsbilder werden sich somit weiterentwickeln müssen. Diese Verbesserungen schaffen allerdings auch Raum für Arbeitnehmende, um innovativ zu werden und über den Tellerrand hinauszuschauen. Die Qualifikationsanforderungen verändern sich rasch, und Arbeitnehmende müssen lernen, die neuen Technologien einzusetzen. Hier sollten wir uns nicht von der Furcht lämmen lassen, dass die Technologie gewisse Arbeitsschritte überflüssig macht und die Tätigkeiten verändert. Stattdessen sollten wir erkennen, dass der technologische Fortschritt unseren Wohlstand sichert und ihn sogar weiter steigern kann.

«Der eingeschlagene Weg zur Übernahme der KI-Konvention des Europarates lässt der Schweiz weiterhin alle Türen offen, um bei Bedarf weitergehende Regulierungen einzuführen.»

Bundesrat Guy Parmelin

Der Bundesrat plant, frühestens 2026 konkrete Regulierungen für KI auf den Weg zu bringen. Es gibt Unternehmen und Fachleute, die das für zu spät halten. Was sagen Sie dazu?

Bereits heute ist die Anwendung von KI zum grössten Teil rechtlich geregelt. Hier ist unsere technologieneutral ausgestaltete Gesetzgebung von Vorteil, das heisst, die Rechtsnormen sind in der Schweiz in der Regel so formuliert, dass sie neue technologische Entwicklungen quasi «präventiv» abdecken. Diesen technologieneutralen Ansatz verfolgt der Bundesrat auch weiterhin. Die Regulierung im Bereich KI soll sich an drei Zielen orientieren: der Stärkung des Innovationsstandorts Schweiz, der Wahrung des Grundrechtsschutzes inklusive der Wirtschaftsfreiheit sowie der Stärkung des Vertrauens der Bevölkerung in KI. Dieser ausbalancierte Ansatz verhindert auch, dass eine voreilige Regulierung Innovationen abwürgt. Der eingeschlagene Weg zur Übernahme der KI-Kon-

vention des Europarates lässt der Schweiz weiterhin alle Türen offen, um bei Bedarf weitergehende Regulierungen einzuführen.

Wie wollen Sie sicherstellen, dass die Schweiz beim Thema KI nicht den Anschluss verliert, wenn andere Länder schon heute klare Regeln und Förderprogramme umsetzen?

In der Schweiz ist die Forschungs- und Innovationsförderung zum überwiegenden Teil themenoffen und bottom-up organisiert; das heisst, dass die jeweiligen Akteure zuständig sind, technologische Entwicklungen aufzugreifen, und dass die Förderinstrumente und -mechanismen offen sind für neue Entwicklungen. In den bestehenden Förderinstrumenten kommt der Förderung neuer Technologien dadurch ein grosses Gewicht zu. Zudem sind viele verschiedene Staaten noch in der Ausarbeitung von Regeln für KI. Es zeigt sich, dass solch ein Prozess Zeit benötigt. Auch die Schweiz ist hier auf dem Weg. Wir sind international betrachtet vielleicht keine Pioniere in der KI-Regulierung, aber sicher auch nicht langsamer unterwegs als andere Staaten.

Der Fachkräftemangel in der ICT-Branche bleibt ein Dauerthema. Wo sehen Sie aktuell die grössten Stellschrauben, um mehr qualifizierte Arbeitskräfte ins Land zu holen oder auszubilden?

Die Zusammensetzung der Arbeitsmarkt-Zuwanderung richtet sich nach der Nachfrage der Unternehmen. Die Personenfreizügigkeit mit der EU ermöglicht diese nachfragegetriebene Zuwanderung. Tatsächlich sind viele qualifizierte Arbeitskräfte in den Arbeitsmarkt zugewandert. Sie tragen damit zum technologischen Fortschritt, der Innovationsfähigkeit und dem wachsenden Wohlstand in der Schweiz bei. Die Zuwanderung von Arbeitskräften aus Nicht-EU-/EFTA-Staaten ist auf hochqualifizierte Fachkräfte und Spezialistinnen und Spezialisten eingeschränkt. Bestimmend für die kontingentierte Zulassung von Arbeitskräften ist die Nachfrage der

ZUR PERSON

Bundesrat Guy Parmelin ist Vorsteher des Eidgenössischen Departements für Wirtschaft, Bildung und Forschung (WBF) und seit dem 9. Dezember 2015 Mitglied des Bundesrates. Der am 9. November 1959 geborene Parmelin stammt aus Bursins (VD), ist verheiratet und war von 1985 bis 2015 als Meisterlandwirt und -weinbauer tätig. Politisch engagierte sich Parmelin zunächst als Gemeinderatspräsident von Bursins (1993–1999), danach als SVP-Grossrat im Kanton Waadt (1994–2003) und als Präsident der kantonalen SVP (2000–2004). Von 2003 bis 2015 war er Mitglied des Nationalrates. Zudem war er von 1996 bis 2015 Mitglied des Verwaltungsrates der Unternehmensgruppe der Schweizerischen Agrarwirtschaft (Fenaco), ab 2009 als Vizepräsident, sowie von 2012 bis 2015 Mitglied des Verwaltungsrates der Gebäudeversicherung des Kantons Waadt. QUELLE: ADMIN.CH



«Ab 2027 erwartet der Bund strukturelle Defizite. Deshalb wurde das <Entlastungspaket 27> initiiert.»

Bundesrat Guy Parmelin

Unternehmen, die sie nicht im EU-/EFTA-Raum befriedigen können. Gewisse administrative Erleichterungen bei der Rekrutierung ausländischer Arbeitskräfte wurden in Berufen mit ausgeprägtem Fachkräftemangel getroffen. Die Höchstzahlen werden jährlich durch den Bundesrat festgelegt. Na-

türlich müssen wir auch die bestehenden inländischen Arbeitskräftepotenziale bestmöglich nutzen. Es ist ein laufender Prozess, sich hier noch weiter zu verbessern.

Investitionen in Bildung und Forschung tragen massgeblich zum Wohlstand in der Schweiz bei. Ab 2027 will der Bundesrat über 460 Millionen Franken pro Jahr weniger für Bildung, Forschung und Innovationen ausgeben. Wie sorgen Sie dafür, dass sich diese Sparmassnahme nicht kontraproduktiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der Schweiz auswirkt?

Die Schweizer Wirtschaft profitiert von guten staatlichen Rahmenbedingungen. Darunter fällt auch ein stabiler Finanzhaushalt. Die Schuldenbremse hat in den letzten

20 Jahren massgeblich zu dieser Stabilität beigetragen. Ab 2027 erwartet der Bund jedoch strukturelle Defizite. Deshalb wurde das «Entlastungspaket 27» initiiert. Ohne dieses Paket müssten andere Massnahmen ergriffen werden. Gerade aufgrund der kurzen Frist würde dies vor allem zu Einsparungen bei den schwach gebundenen Ausgaben führen. Und damit wäre der Bereich Bildung, Forschung und Innovation – mit seinen vorwiegend schwach gebundenen Ausgaben – weitaus stärker betroffen als bei der integralen Umsetzung der in der Vernehmlassungsvorlage vorgesehenen Massnahmen.

Schweizer Start-ups, insbesondere solche aus der Technologiebranche, bekunden immer mehr Mühe mit der Kapitalbeschaffung. Welche Schritte planen Sie, um die Finanzierung von Start-ups und Innovationen zu fördern?

Im Zentrum stehen Verbesserungen der Rahmenbedingungen. So hat der Bundesrat beispielsweise per 1. Januar 2022 zwei Verordnungsänderungen im Bereich der beruflichen Vorsorge in Kraft gesetzt. Damit können Pensionskassen einfacher in innovative und zukunftsträchtige Technologien in der Schweiz investieren. Im Weiteren ist auch die Offenheit der Schweiz gegenüber ausländischen Investitionen für den Wirtschaftsstandort Schweiz von grosser Bedeutung. Sie kann als eigentliches Erfolgsmodell bezeichnet werden. Diese Politik sichert den schweizerischen Unternehmen den Zufluss von Kapital und Wissen und trägt so zur Wertschöpfung sowie zum Erhalt und zur Schaffung von Arbeitsplätzen bei. Gerade in der Scale-up-Phase werden ausländische Geldgeber aktiv gesucht, weil diese bei der Expansion im Ausland möglicherweise mit ihrem Netzwerk hilfreich sind.

Die Interessen der Landwirtschaft sind im Parlament traditionell sehr stark vertreten. Die ICT-Branche hingegen spielt politisch eher eine Nebenrolle. Müsste sich das angesichts des rasanten Fortschreitens der Digitalisierung nicht ändern?

Die Digitalisierung ist für unsere Wirtschaft unumgänglich und notwendig. Ich stelle aber fest, dass viele Parlamentarierinnen und Parlamentarier sehr gut über dieses Thema informiert sind und dass das Parlament zum Beispiel kürzlich das Bundesgesetz über den Einsatz elektronischer Mittel zur Erfüllung von Behördenaufgaben (EMBAG) verabschiedet hat. Es unterstützt auch zahlreiche Schlüsselprojekte der Digitalisierung wie Dgisanté, E-ID, Dazit (des Bundesamtes für Zoll und Grenzsicherheit BAZG) oder in meinem Departement ASALfutur (Auszahlung von Leistungen der Arbeitslosenversicherung) oder DigiAgriFoodCH (Digitalisierung des Agrar- und Ernährungssektors). Diese Initiativen haben positive Auswirkungen auf die Gesellschaft und die Wirtschaft. Es ist wichtig, weiterhin in die Digitalisierung zu investieren, um weltweit wettbewerbs-

«Eine ‹künstliche› Ausgliederung des Themas Digitalisierung in ein neues Departement wäre ineffizient und mit grossem Aufwand verbunden.»

Bundesrat Guy Parmelin

fähig zu bleiben. Entgegen dem allgemeinen Bild von der Landwirtschaft wird in diesem Bereich übrigens auch sehr viel zu nützlichen KI-Anwendungen geforscht, wie die jüngste Umfrage des Kompetenznetzwerks Künstliche Intelligenz CNAI zeigt.

In puncto Digitalpolitik hinkt die Schweiz anderen Ländern hinterher. Was halten Sie von der Idee, auf Bundesebene ein Departement für die Digitalisierung einzurichten?

Digitale Transformation betrifft alle Departemente und muss in der jeweiligen Zuständigkeit umgesetzt werden. Eine «künstliche» Ausgliederung des Themas – das eine komplett andere Dimension hat als etwa die dem WBF zugeteilten Dossiers – in ein neues Departement wäre ineffizient und mit grossem Aufwand verbunden.

Viele Wirtschaftsprägnosen für 2025 prophezeien eine eher verhaltene Entwicklung. Was stimmt Sie optimistisch, dass die Schweiz wirtschaftlich trotzdem stabil bleibt?

In der Konjunkturprognose des Bundes vom 18. März – die nächste Prognose erfolgt am 16. Juni – war ein unterdurchschnittliches Wachstum der Schweizer Wirtschaft erwartet worden (2025: 1,4 Prozent, 2026: 1,6 Prozent). Ein ergänzendes Negativszenario, das eine generalisierte Einführung von US-Importzöllen illustrierte, zeigte eine deutliche Verlangsamung der Konjunktur und eine Halbierung des Wachstums im Jahr 2026, aber keinen Einbruch der Schweizer Wirtschaft. Mit den Entwicklungen der US-Zollpolitik von Anfang April hat sich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass sich die Konjunktur ungünstiger entwickelt als in der Konjunkturprognose erwartet. Die Konjunkturentwicklung wird insbesondere von der internationalen Zollpolitik und der Konjunkturentwicklung im Ausland abhängen. Die Unsicherheit ist aktuell sehr gross.

Wenn Sie einen Wunsch frei hätten: Welche Massnahme müsste sofort umgesetzt werden, um den Innovationsstandort Schweiz in den nächsten Jahren entscheidend zu stärken?

Ich wünsche mir, dass die Unternehmen in der Schweiz durch eine zurückhaltende Regulierung genug Raum für Innovation haben.



Das Interview
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

«10 Monate bei Swico – keine Sekunde bereut»

Nach knapp einem Jahr als CEO des Digitalverbands Swico zieht Jon Fanzun eine erste Bilanz. Der ehemalige FDP-Generalsekretär spricht über Herausforderungen, Erfolge und seine Vision für den Verband. Interview: Marc Landis

Bald ist Ihr erstes Jahr als CEO des Digitalverbands Swico vorüber. Wo stehen Sie?

Jon Fanzun: Da ich am 1. August 2024 angefangen habe, sind es jetzt genau zehn Monate – und ich ziehe ein positives Fazit. Die Leitung eines Verbands ist für mich neu und inspirierend: Die Kombination aus Digitalisierung und Recycling könnte spannender nicht sein. Die Kennenlern- und Aufwärmphase ist abgeschlossen, wir sind als Team zusammengewachsen und haben Fahrt aufgenommen.

Was hat Sie persönlich im ersten Jahr am meisten überrascht – positiv wie negativ?

Gefreut hat mich, dass ich mit offenen Armen empfangen wurde. Beeindruckt haben mich die Kompetenz und Vielfalt der Mitglieder sowie die enorme Innovationskraft der Branche. Von meinem Naturell her lasse ich mich eher nicht negativ überraschen. Ich fokussiere lieber auf die Herausforderungen und Chancen. Und da zeigt sich: Die Notwendigkeit, die Interessen der Branche geeint zu vertreten, ist riesig. Wir haben enormes Potenzial und müssen fokussierter agieren, um den Standort Schweiz zu stärken.

Haben Sie Ihre Entscheidung jemals bereut, diese Aufgabe übernommen zu haben?

Keine Sekunde – im Gegenteil. Ich fühle mich bei Swico pudelwohl.

Was hat sich bei Swico seit Ihrem Start verändert?

Das müssten Sie eigentlich meine Mitarbeitenden oder die Mitglieder fragen. Auf jeden Fall wird mehr Rätoromanisch gesprochen und mehr Nusstorte gegessen. Aber im Ernst: Swico ist ein starker Verband mit hoher Glaubwürdigkeit – das möchte ich zusammen mit dem Team weiterführen und weiterentwickeln. Natürlich habe ich meinen eigenen Stil und meinen eigenen Kopf. Aber ich funktioniere nach dem Prinzip: luege – lose – loufe. Das heisst, ich habe nicht alles auf den Kopf gestellt und verändert. Vielmehr habe ich versucht zuzuhören und zu verstehen und dann punktuell Dinge



verändert. Mir ist der Teamgedanke wichtig und ich lege Wert auf Selbstverantwortung und Eigeninitiative.

Und wo setzen Sie aktuell die Akzente?

Mir ist wichtig, dass die Interessen der Mitglieder im Zentrum stehen – vom Start-up bis zum Grossunternehmen. Die Vernetzung und Zusammenarbeit mit anderen Verbänden wie Economiesuisse haben wir verstärkt. Im Fokus stehen dabei wirtschaftliche Freiheit, Selbstverantwortung, klare, einfache Regeln und möglichst wenig Bürokratie. Im Weiteren arbeiten wir kontinuierlich daran, die strategischen Ziele von Swico zu schärfen, die Schlagkraft des Verbands zu erhöhen und die Mitgliederbasis zu verbreitern.

Welche Ziele haben Sie bereits erreicht – und welche streben Sie an?

Swico wird in relevanten Bereichen der Digitalisierung und im Bereich Recycling anerkannt und von unseren Mitgliedern geschätzt. Darauf können wir aufbauen. Was wir anstreben? Wir wollen Themen frühzeitig erkennen, proaktiv Themen setzen und lancieren. Hier sehe ich ungenutztes Potenzial. Darum bauen wir unser Team in diesem Bereich auch aus. Ein Technology-Trends- und Market-Analyst sollte IT-Themen und zukünftige Trends sowie die Aktivitäten von Marktteilnehmern und Stakeholdern beobachten. Er oder sie wird Projekte zu ICT-Themen unterstützen und nutzenorientierte Dienstleistungen entwickeln.

Was möchten Sie als Nächstes anstoßen oder erreichen?

Mir ist es ein Anliegen, die Position von Swico gegenüber Politik und Verwaltung weiter zu stärken. Wenn es in Bern Fragen zur IT-Branche gibt, soll man im Parlament und in Amtsstuben an Swico denken und uns anrufen. Unsere Mitglieder haben unglaublich viel Know-how, das es zu nutzen gilt: Mit unseren zwölf Interessengruppen, den sieben Circles und den vier Kommissionen sind wir dafür bestens aufgestellt. Ebenso gibt es Herausforderungen im Bereich des Recyclings. Hier wird es darum gehen, das bestens etablierte nationale Recyclingsystem weiterzuentwickeln, etwa mit Angeboten im Bereich Re-Use. Schliesslich gibt es hier Herausforderungen im Zusammenhang mit neuen Anbietern wie den Plattformen Temu oder Shein, die sich bisher noch nicht unserem System angeschlossen haben.

Welche politischen Themen stehen derzeit auf der Agenda des Swico?

Aktuell stehen einige wichtige politische Themen an, die für unsere Branche wichtig sind: Zu nennen sind hier etwa die E-ID, über die wir voraussichtlich im Herbst abstimmen werden, die KI-Regulierung, das EU-Dossier oder auch die aktuellen aussenwirtschaftspolitischen Herausforderungen. Positiv ist, dass die USA die Aufhebung des «Framework for Artificial Intelligence Diffusion» bekannt gegeben haben. Das hätte den Zugang der Schweiz zu KI-Chips beschränkt.

Wir müssen die Entwicklungen in diesem Bereich aber weiter eng verfolgen und zusammen mit den Behörden unsere Interessen verteidigen, denn eine neue Regulierung ist angekündigt. Die Geopolitik, die auch und vor allem eine digitale Dimension hat, wird uns weiter beschäftigen.

Was sind aus Ihrer Sicht aktuell die grössten Herausforderungen für die ICT-Branche?

Die beschleunigten Veränderungen – und damit verbunden der Wandel zu Serviceleistungen und Abomodellen. Daneben gibt es viele weitere Herausforderungen: die zunehmende Bürokratie, der Kampf um Talente, für den wir die Berufsbildung stärken müssen, das regulatorische Umfeld und natürlich der rasante Wandel der Technologie. Eine Herausforderung in der Schweiz und in Europa ist, dass wir viele gute Köpfe und somit gute Ideen haben. Wir haben aber Mühe, Innovation in Markterfolg umzusetzen. Sprich: Wir haben weniger ein Innovationsproblem als vielmehr ein Skalierungsproblem. Das hat mit fehlendem Risikokapital zu tun, aber auch und vor allem mit einem Dschungel an Regulierungen. Während es in den USA oder in China eine einzige Regulierung oder einen Standard gibt, kämpfen unsere Firmen mit etwa 30 verschiedenen Regulierungen.

Sie haben es angesprochen: Die Wirtschaft steht vor herausfordernden Zeiten. Wie schätzen Sie die Risiken – aber auch die Chancen – für Ihre Mitglieder ein?

Die Schweiz ist als Standort grundsätzlich gut positioniert. Die liberale Wirtschaftsordnung, die auf Selbstverantwortung setzt, ist eine Stärke. Sorge bereiten innenpolitisch die Herausforderungen im Bereich der Sozialwerke. Da wird Geld auf Kosten kommender Generationen ausgegeben und die Wirtschaft belastet. International beobachte ich die Entwicklung mit Sorgen: Einerseits tobt seit drei Jahren ein Krieg mitten in Europa. Andererseits erleben wir gerade, wie die internationale Rechtsordnung zerschlagen wird und das Recht des Stärkeren zurückkehrt. Das kann uns weder als Land noch als Branche egal sein. Im Gegenteil. Als Chancen sehe ich drei wesentliche Bereiche: erstens den stärkeren

«Die Notwendigkeit, die Interessen der Branche geeint zu vertreten, ist riesig.»

Jon Fanzun, CEO, Swico

ZUR PERSON

Der gebürtige Engadiner Jon Fanzun ist seit August 2024 Geschäftsführer des Branchenverbands Swico. Mit über 20 Jahren Führungserfahrung in der nationalen und internationalen Politik verfügt er über ein breites Netzwerk in Wirtschaft, Politik und Wissenschaft. Als Sondergesandter für Cyberdiplomatie vertrat er die digitalen Interessen der Schweiz auf internationaler Ebene. Davor arbeitete er als persönlicher Mitarbeiter für zwei Bundesräte und war zuletzt Generalsekretär der FDP Schweiz. Jon Fanzun promovierte an der HSG in Staatswissenschaften mit seiner Dissertation «Die Grenzen der Solidarität: Schweizerische Menschenrechtspolitik im Kalten Krieg».



«KI wird weder alle Weltprobleme lösen noch uns in den Abgrund ziehen.»

Jon Fanzun, CEO, Swico

Augenmass und pragmatisch umgesetzt wird. Innovation braucht Freiheit. Klare Spielregeln, ja – aber keine überbordende Bürokratie. Swico steht für eine dynamische Digitalwirtschaft und einen wettbewerbsfähigen Wirtschaftsstandort Schweiz. Klar ist: KI wird weder alle Weltprobleme lösen noch uns in den Abgrund ziehen. Aber sie verändert die Arbeitswelt bereits jetzt fundamental und rasend schnell.

KI erhöht auch den Preisdruck in der Digitalbranche. Wie unterstützen Sie Ihre Mitglieder in diesem Zusammenhang?

Viele Kundinnen und Kunden arbeiten selbst mit KI und erwarten deshalb, dass bestimmte Arbeiten schneller erledigt werden. Das sollte sich, ihrer Meinung nach, kostensenkend auswirken. Dabei wird oft übersehen, dass einerseits rund um KI Kosten entstehen, andererseits damit auch ein Mehrwert generiert werden kann. Erste Agenturen überdenken deshalb bereits ihre Honorarmodelle und arbeiten in gewissen Bereichen mit Pauschalen. Wir fördern die Diskussion unter den betroffenen Mitgliedern und begleiten die Transformation aktiv.

Als ehemaliger Generalsekretär der FDP und ehemaliger Sondergesandter für Cyberdiplomatie – wie hilft Ihnen diese Erfahrung bei Swico?

Ich bin seit über 20 Jahren im politischen Bern unterwegs. Das hilft, Dinge einzuschätzen. Zudem habe ich in all den Jahren ein breites Netzwerk aufgebaut. In den zehn Jahren im Aussenministerium – davon rund drei als Cyber-Sondergesandter – habe ich überdies auch internationale Erfahrungen sammeln können. Das ist wertvoll, wenn es um die Positionierung der Schweiz im europäischen Kontext geht.

Vor einem Jahr haben wir Sie gefragt, ob wir 2027 mit Ihrer Kandidatur für einen Sitz im Parlament rechnen dürfen – damals haben Sie das verneint. Wie sieht es heute aus?

Ich bin und bleibe ein politischer Mensch. Aber ein Sitz im Parlament in Bern ist kein Thema für mich und steht nicht auf meiner Bucket List. Ich engagiere mich aber gesellschaftlich und politisch in meiner Heimatregion, dem Unterengadin.

Fokus auf Re-Use und Nachhaltigkeit – hier sind wir dank unseres Recyclingsystems hervorragend aufgestellt. Zweitens den Bereich Business Development durch KI-Integration und drittens die zunehmende Vernetzung und Konvergenz verschiedener Technologien, die neue Geschäftsfelder eröffnet. Ich setze grosses Vertrauen in die Unternehmen und in die Fachleute – und vor allem auch in jene Mitglieder, die sich in unseren Fachgremien engagieren.

Welche Rolle spielt künstliche Intelligenz (KI) aus Sicht von Swico für die Branche – und wie positioniert sich Swico dazu?

Wir unterstützen den aktuellen Kurs des Bundesrats, der auf eine technologieneutrale Regulierung und auf Selbstverantwortung setzt. Ebenfalls unterstützen wir die Ratifizierung der KI-Europaratkonvention, sofern diese mit



Das Interview finden Sie auch online
www.netzwoche.ch

Bei Profondia immer an der richtigen Adresse

Seit mehr als 30 Jahren liefert Profondia einzigartige Einblicke in den Einsatz von Informationstechnologie und Telekommunikation bei den bedeutendsten 13 500 Unternehmen der Schweiz. Als führende Quelle für aktuelle ICT-Daten bietet der Informationsdienstleister und Marketingspezialist einen strategischen Vorteil für Unternehmen, die den Markt verstehen und effektiv bearbeiten wollen.



Profondias Stärke liegt in der Präzision und Tiefe ihrer Daten. Mit über 1000 Kriterien zu IT- und Telekommunikationslösungen, bestehenden Serviceverträgen sowie detaillierten demografischen Daten und einem Netzwerk von mehr als 78 000 Kontakten aus 46 verschiedenen Management- und IT-Funktionen ermöglicht das Unternehmen seinen Kunden eine unvergleichliche Marktanalyse.

Der Zugriff auf die Userbase-Datenbank von Profondia bietet Kunden nicht nur laufend aktualisierte Firmenprofile, sondern auch Einblicke in geplante ICT-Investitionen. Durch langjährige Datenpflege und Qualitätssicherung stellt Profondia sicher, dass ihre Auftraggeber auf verlässliche, individuell recherchierte und aktuelle Informationen zugreifen können. Gleichzeitig sind damit aber auch historische Be trachtungen der IT-Entwicklung in Schweizer Unternehmen möglich, die es erlauben, zukünftige Entwicklungen zu antizipieren.

Kommunikationen auf allen Kanälen

Profondia verbindet präzise Daten mit smarten Lösungen zur Lead-Generierung. Neben der akribisch gepflegten Datenbank werden die Kunden mit massgeschneiderten Massnahmen zur Lead-Generierung unterstützt. Dazu gehören Telemarketing-Dienstleistungen, ein E-Mail-Service für die gesetzeskonforme elektronische Kommunikation sowie wirkungsvolle Kampagnen für die gezielte Werbung in den sozialen Medien und in der Schweizer Presse. Interactive Paper ist die perfekte Kombination von postalischen Mailings und digitalem Marketing, das dank ausgeklügeltem Web Tracking in messbare Conversions resultiert. Profondia ermöglicht ihren Kunden einen Dialog, der Türen öffnet.

Die über 20 Mitarbeitenden an den Standorten Schlieren und Basel sprechen die Sprache der jeweiligen Kundschaft,

sei es Schweizerdeutsch, Französisch oder Italienisch. Sie kennen die Marktverhältnisse in der Schweiz in- und auswendig. Alle Daten werden zudem auf Systemen in der Schweiz gemäss den Anforderungen des schweizerischen Datenschutzes verarbeitet. Kunden können über komfortable, intuitiv bedienbare Applikationen darauf zugreifen.

Eine Mission, ein Ziel

Die Mission von Profondia ist klar definiert: mit erfahrenen Mitarbeitenden, kontinuierlicher Marktbeobachtung und benutzerfreundlichen Anwendungen das Beste aus den Daten herausholen. Das Unternehmen versteht sich als Partner seiner Kunden und bietet individuelle Beratung und Unterstützung für eine punktgenaue Marktbearbeitung und die optimale Nutzung des Datenmaterials. So können diese ihren Zielmarkt auf der Basis von Daten und Fakten definieren – und nicht auf Basis von Vermutungen.

Mit Profondia schneller zum Erfolg

Getreu dem Motto «Information. Knowledge. Results.» unterstützt Profondia Unternehmen dabei, ihre Ziele schneller zu erreichen, indem sie entscheidende Fragen beantwortet und strategische Einsichten liefert:

- Marktpotenzialanalyse und Marktsegmentierung
- Identifikation von Entscheidungsträgern und Ansprechpartnern
- Überblick über aktuelle und geplante ICT-Investitionen
- Wettbewerbsanalyse und Marktanteile der Mitbewerber

Mit Profondia erhalten Unternehmen nicht nur Daten, sondern auch die Werkzeuge und Unterstützung, um im Schweizer ICT-Markt erfolgreich zu navigieren und ihre Marktposition zu stärken.



PROFONDIA AG

Bernstrasse 55,
8952 Schlieren
+41 44 701 81 11
info@profondia.com
www.profondia.com

Globaler Halbleitermarkt wächst 2025 um 15 Prozent

Die Marktforscher von IDC sagen für 2025 für die Halbleiterindustrie ein Wachstum von über 15 Prozent voraus. Grund dafür ist die steigende Nachfrage nach KI und High Performance Computing. Autorin: Dajana Dakic

Die weltweite Halbleiterindustrie wird 2025 voraussichtlich um 15 Prozent wachsen, wie es in einem IDC-Bericht heisst. Die Marktforscher geben als Grund die stetig zunehmende Nachfrage nach künstlicher Intelligenz und High Performance Computing (HPC) an. Diese rege das Wachstum von fortschrittlichen Chips, 2-nm-Technologie und Packaging an und gestalte so den Halbleitermarkt um. Ausserdem sei zu erwarten, dass wichtige Anwendungsmärkte wie Cloud-Rechenzentren aufrüsten werden, wodurch die Halbleiterindustrie boomen werde.

IDC stellt in seinem Bericht die folgenden acht Trends auf dem Halbleitermarkt für 2025 vor.

1. KI-getriebenes, schnelles Wachstum wird sich 2025 fortsetzen

Das Speichersegment wird Marktforschern zufolge um mehr als 24 Prozent zulegen, vor allem aufgrund der zunehmenden Verbreitung von High-End-Produkten, die für KI-Beschleuniger erforderlich sind. Auch die neue Generation von HBM4, die voraussichtlich in der zweiten Hälfte des Jahres 2025 eingeführt wird, soll zum Wachstum beitragen. Der voraussichtliche Anstieg von 13 Prozent im Nicht-Speicher-Segment sei vor allem der starken Nachfrage nach integrierten Schaltungen (ICs) auf Basis fortschrittlicher Fertigungstechnologien für KI-Server, High-End-Mobiltelefon-ICs und Wi-Fi 7 zu verdanken. Der Markt für ausgereift gefertigte ICs sei zudem, unterstützt durch einen Aufschwung der Unterhaltungselektronikindustrie, auf Erholungskurs.

2. Der asiatisch-pazifische IC-Design-Markt heizt sich auf

Die Produktlinien für das IC-Design im asiatisch-pazifischen Raum enthalten zahlreiche Anwendungen auf der ganzen Welt, einschliesslich Smartphone-AP, TV SoC, Wi-Fi und anderer wichtiger Chips. Da sich die Lagerbestände stabilisieren, die Nachfrage nach persönlichen Geräten steigt und sich KI auf eine breite Palette von Anwendungen ausweitet, ist gemäss IDC ein Wachstum von 15 Prozent der Gesamtnachfrage nach IC-Design zu erwarten.

3. TSMC wird weiterhin die Foundry-1.0- und Foundry-2.0-Industrie dominieren

Nach der traditionellen Foundry-1.0-Definition soll der Marktanteil von TSMC von 59 Prozent im Jahr 2023 auf 66 Prozent im Jahr 2025 steigen. Mit dem erheblichen Anstieg der Nachfrage nach KI-basierten Advanced-Node-ICs nehmen Marktfor-

scher an, dass auch der Marktanteil von TSMC im Bereich Foundry 2.0 (2023 bei 28 Prozent) im Jahr 2025 schnell wachsen wird, was einen umfassenden Wettbewerbsvorteil sowohl in der traditionellen als auch in der modernen Industriestruktur darstellt.

4. Starke Nachfrage nach Advanced Nodes und die Expansion der Foundrys beschleunigen sich

Der Ausbau der Advanced Nodes (unter 20 nm) beschleunigt sich laut IDC aufgrund der Nachfrage nach KI. TSMC baue nicht nur weiterhin 2-nm- und 3-nm-Chips in Taiwan, sondern auch 4-/5-nm-Chips in den USA, die bald in die Massenproduktion gehen sollen. Samsung feile in Korea an seiner 2-nm-Fertigung und profitiere dabei von seiner Erfahrung, zuerst in die GAA-Generation eingestiegen zu sein. Unterdessen konzentriere sich Intel auf die Entwicklung des 18A-Prozesses, um in den kommenden Jahren mehr externe Kunden zu gewinnen. Insgesamt rechnen die IDC-Marktforscher 2025 mit einem jährlichen Zuwachs von 7 Prozent für die Waferherstellung, wobei die Kapazität für Advanced Nodes jährlich um 12 Prozent steigen soll. Es wird erwartet, dass die durchschnittliche Kapazitätsauslastung bei über 90 Prozent liegen wird und der KI-getriebene Halbleiterboom anhalten wird.

5. Der Markt für Mature Nodes verbessert sich

Die Nachfrage nach Mature Nodes (22 nm – 500 nm), deren Anwendungsspektrum, unter anderem die Unterhaltungselektronik und die Automobilindustrie umfasst, dürfte sich im Jahr 2025 gemäss IDC nach der Korrektur 2024 und dem Überangebot verbessern. Diese Prognose sei auf die Unterhaltungselektronik und die sporadische Auffüllung der Lagerbestände in der Automobil- und Industriesteuerungsbranche zurückzuführen. Es sei ausserdem anzunehmen, dass die durchschnittliche Kapazitätsauslastung der 8-Zoll-Fabriken auf 75 Prozent steigen werde, was 5 Prozentpunkte mehr als im Vorjahr entspreche. Die durchschnittliche Kapazitätsauslastung der 12-Zoll-Fabriken hingegen soll auf über 76 Prozent steigen. Die Marktforscher rechnen 2025 mit einem Anstieg der Kapazitätsauslastung der Giessereien um durchschnittlich 5 Prozentpunkte.

6. 2025 wird ein kritisches Jahr für die 2-nm-Technologie

Mit dem Einstieg der drei grossen Waferhersteller TSMC, Samsung und Intel in die 2-nm-Massenproduktion wird 2025



Den Artikel finden Sie auch online
www.netzwoche.ch



BILD: JIM - STOCK.ADOBE.COM

voraussichtlich ein entscheidendes Jahr für die 2-nm-Technologie sein, wie die IDC-Marktforschenden mitteilen. Sie prophezeien, dass sich die drei oben genannten Hauptakteure kritischen Optimierungsherausforderungen stellen werden, indem sie versuchen, Leistung, Stromverbrauch und Kosten pro Fläche mit der 2-nm-Technologie in Einklang zu bringen. Insbesondere werde die 2-nm-Technologie gleichzeitig die Massenproduktion von Schlüsselprodukten wie Smartphone-APs, Mining-Chips, KI-Beschleuniger usw. vorantreiben. Bis dahin geht der IDC-Bericht davon aus, dass sich die Ertragsrate jedes Unternehmens verbessern wird und das Tempo der Produktionsausweitung in den Mittelpunkt des Marktinteresses rückt.

7. Umstrukturierung der Verpackungs- und Testindustrie bringen China und Taiwan Vorteile

Unter dem Einfluss der Geopolitik wird IDC zufolge die globale Packaging- und Testlandschaft umstrukturiert. Angetrieben von der Politik der «Halbleiter-Souveränität» bilde die wachsende Kapazität der chinesischen Foundries im Bereich ausgereifter Fertigungstechnologien und die Expansion der nachgelagerten OSAT-Industrie ein komplettes Produktionsökosystem. Die taiwanesischen Hersteller unterdessen beschleunigen nicht nur den Aufbau von Produktionskapazitäten in Taiwan und Südostasien, sondern kultivieren auch intensiv die fortschrittliche Verpackungstechnologie für KI-Chips, wie die Marktforscher anmerken. Sie sagen für 2025 voraus, dass der Marktanteil Chinas im Bereich Packaging und Testing weiter steigen wird, während die taiwanischen Anbieter ihre Packaging-Vorteile für High-End-Chips wie KI-GPUs konsolidieren werden. Außerdem wird ein Wachstum der gesamten Packaging- und Testindustrie um 9 Prozent erwartet.

8. Fortschrittliches Packaging: FOPLP-Layout und CoWoS-Produktionsverdopplung

Laut IDC-Bericht gewinnen fortschrittliche Verpackungstechnologien zunehmend an Bedeutung, da die Anforderungen an Funktionalität und Leistung von Halbleiterwafern immer weiter steigen. Die fortschrittliche Packaging-Technologie FOPLP, die hauptsächlich auf dem Glasbasisprozess basiert und für PMIC, RF und andere kleinere analoge Chips im Einsatz ist, soll nach einigen Jahren der Technologieakkumulation dazu in der Lage sein, in den Markt für KI-Chips einzutreten. Das erfordere zum einen eine grössere Gehäusefläche, zum anderen die Implementierung der Produkte auf Glasbasis mit einer höheren technologischen Schwelle. Die IDC-Marktforscher rechnen darüber hinaus damit, dass die CoWoS-Produktionskapazitäten von TSMC aufgrund der Nachfrage von High-Performance-Computing-Kunden wie Nvidia, AWS und Cloud-Service-Providern (CSPs) weiter vervielfacht werden. Ziel sei es, von 330 000 Wafern im Jahr 2024 auf 660 000 Wafer im Jahr 2025 zu expandieren. Das entspreche einer jährlichen Steigerung von 100 Prozent, wobei die CoWoS-L-Produktlinie als Hauptantriebskraft um 470 Prozent pro Jahr zunehmen würde. Taiwans Ausrüstungslieferkette, einschliesslich Nassätzten, Dispensen, Crystal Picking und anderen wichtigen Prozessausrüstungsanbietern, wird voraussichtlich in dieser Welle der Produktionserweiterung mehr Wachstumsmöglichkeiten haben.

Gemäss IDC steht die Branche vor zahlreichen Herausforderungen – darunter geopolitische Risiken, globale Wirtschaftspolitik, die Nachfrage im Endmarkt sowie Veränderungen bei Angebot und Nachfrage durch neue Kapazitätserweiterungen. Zusammenfassend erwartet IDC jedoch für die globale Halbleiterindustrie im Jahr 2025 ein zweistelliges Wachstum.

Diese Trends und Challenges prägen die Schweizer Digitalbranche

Künstliche Intelligenz, Cybersecurity und digitale Ethik – diese Trendthemen treiben die Schweizer Digital- und Softwarebranche am meisten um, wie die Netzmedien-Befragung zeigt. Als besonders herausfordernd erweist sich derzeit der Verkauf. Autor: Joël Orizet, Netz-KI Bot



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

Künstliche Intelligenz hat sich dieses Jahr an die Spitze der Prioritätenliste der Schweizer Software- und Digitalbranche katapultiert, wie die Netzmedien-Umfrage unter den wichtigsten Schweizer ICT-Unternehmen zeigt. Für die überwiegende Mehrheit der hiesigen Digitaldienstleister hat künstliche Intelligenz eine unmittelbare Relevanz für das eigene Geschäft: Rund 86 Prozent der befragten Firmen erachten

den Themenkomplex «KI, Deep Learning, Machine Learning, GenAI, Chatbots» derzeit als besonders wichtig.

Noch nicht einmal ein halbes Prozent schätzt den Trend als unwichtig ein; und weitere knapp 14 Prozent stufen KI zwar als wichtig ein, aber nicht für das eigene Unternehmen.

Auf KI folgt Security

Auf Platz zwei der wichtigsten Trends folgt der Themencluster «Stärkung und Management der Cybersicherheit». Etwas mehr als drei Viertel der Befragten halten das Thema IT-Sicherheit für wichtig für das eigene Unternehmen; ein weiteres Viertel findet es zwar wichtig, nur nicht fürs eigene Unternehmen.

Das nächste wichtige Trendthema dreht sich um digitale Ethik. Das Themengebiet «Verantwortungsvolle IT: Ethik, Datenschutz und Nachhaltigkeit» stand in der letztjährigen Umfrage noch zuoberst auf der Agenda, nun rangiert es auf Platz drei. Knapp 75 Prozent der Teilnehmenden halten einen verantwortungsvollen Umgang mit Technologien für wichtig fürs eigene Unternehmen; weitere 19 Prozent erscheint das Thema ebenfalls wichtig, aber nicht für die eigene Firma; 6 Prozent halten das Thema hingegen für unwichtig.

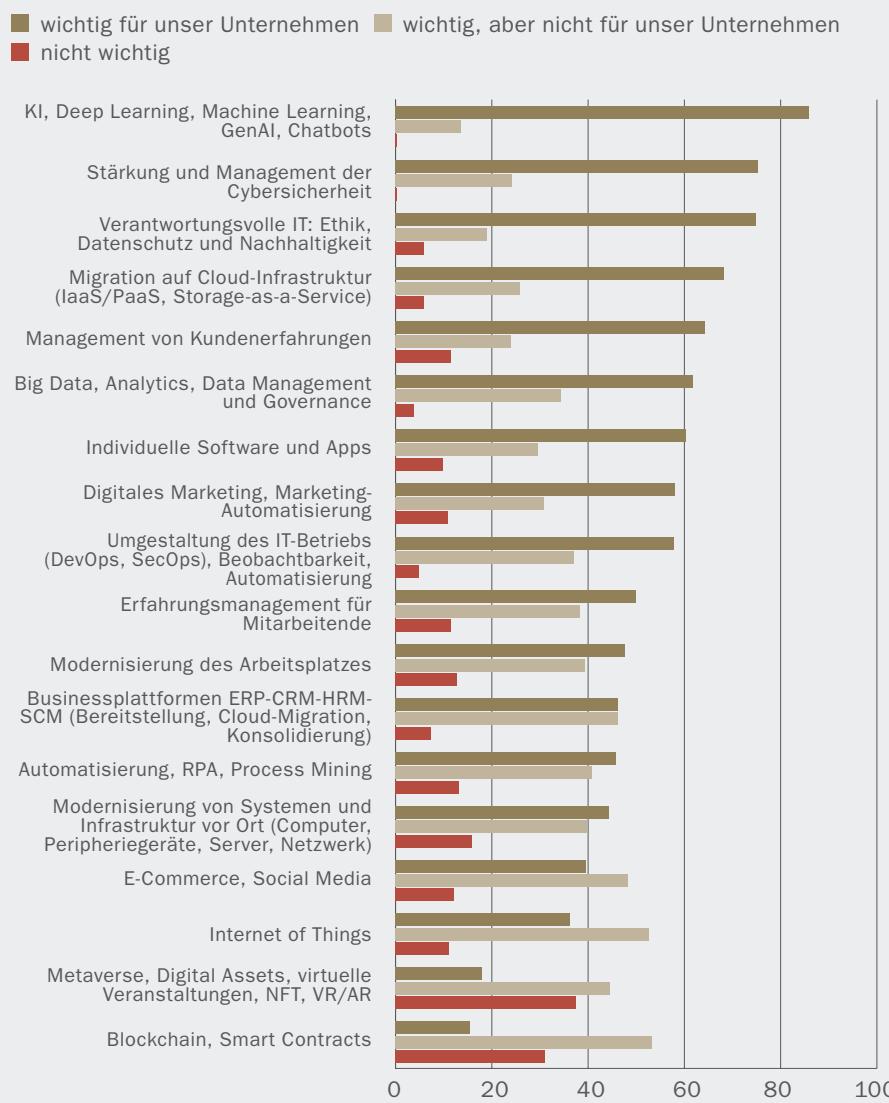
Dauerbrenner Cloud-Migration und Kundenmanagement

Auf den Plätzen vier und fünf in der Rangliste der wichtigsten Trends finden sich die Cloud-Migration und das Management von Kundenerfahrungen. Ersteres, also die Migration auf Cloud-Infrastrukturen (IaaS/PaaS, Storage-as-a-Service), halten rund 68 Prozent der Befragten für wichtig fürs eigene Unternehmen. Allerdings gibt ein Viertel der Teilnehmenden an, dass das Thema zwar wichtig sei, aber nicht fürs eigene Unternehmen; weitere 6 Prozent erachten das Thema als unwichtig.

Das Management von Kundenerfahrungen ist für knapp 65 Prozent der befragten Digitaldienstleister ein wichtiges Thema. Weitere 24 Prozent betrachten es als wichtig, doch nicht fürs eigene Unternehmen. Und knapp 12 Prozent bezeichnen es als nicht wichtig.

Im Mittelfeld des Trend-Rankings befinden sich Themen, die das Betriebsmanagement betreffen, beispielsweise Datenmanagement sowie Daten-Governance, Marketing-Automatisierung, die Umgestaltung des IT-Betriebs (etwa auf

Grafik 1: Wie wichtig sind Ihrer Meinung nach die folgenden Trends?
(n=208, in Prozent)



einen DevOps-Ansatz), die sogenannte Employee Experience und die Modernisierung von Arbeitsplätzen.

Metaverse und Blockchain auf dem Abstellgleis

Auf den drei hintersten Rängen landen Trends, die in der Themenkonjunktur wohl im sprichwörtlichen Tal der Enttäuschungen angekommen sind: das Internet der Dinge, das Metaverse und die Blockchain. Das Internet of Things (IoT) halten immerhin noch 36 Prozent der Befragten für wichtig fürs eigene Unternehmen. Die überwiegende Mehrheit (knapp 53 Prozent) erachtet das Thema zwar als wichtig, aber nicht für die eigene Firma. Und knapp 12 Prozent schätzen das IoT als nicht wichtig ein.

Auf dem zweitletzten Platz landet das Themengebiet «Metaverse, Digital Assets, virtuelle Veranstaltungen, NFT, VR/AR». Für 18 Prozent der befragten Unternehmen ist das Thema wichtig. Die Mehrheit (45 Prozent) bezeichnet es zwar als wichtig, aber nicht fürs eigene Unternehmen. Und knapp 38 Prozent der Befragten geben an, dass das Metaverse wie auch digitale Assets, NFTs und Virtual Reality nicht wichtig für sie seien.

Das Schlusslicht der Trend-Rangliste bilden die Themen Blockchain und Smart Contracts. Nur 15 Prozent der Befragten halten die Distributed-Ledger-Technologie für wichtig fürs eigene Unternehmen. Immerhin 53 Prozent finden es zwar wichtig, aber nicht fürs eigene Unternehmen. Und weitere 31 Prozent erachten das Thema als unwichtig.

Sales als Herausforderung Nummer eins

Der Blick auf die Rangliste der grössten Herausforderungen zeigt, dass nicht nur technologische, sondern vor allem auch wirtschaftliche Rahmenbedingungen den Druck auf Schweizer Digitalunternehmen erhöhen. Die meisten der befragten Unternehmen bekunden Schwierigkeiten im Zusammenhang mit dem Verkauf, insbesondere mit längeren, komplexeren Verkaufszyklen – 29 Prozent bezeichnen dies als grosse und weitere 54 Prozent als mittlere Herausforderung. Nur 16 Prozent der Teilnehmenden gaben an, dass die Sales-Thematik keine Herausforderung für sie darstelle. Weitere Challenges im Kontext des Verkaufs finden sich auf den Plätzen fünf («Kunden kürzen ihre IT-Ausgaben») und neun («Zunehmende Schwierigkeiten, die richtigen Ansprechpartner bei potenziellen Kunden zu finden»).

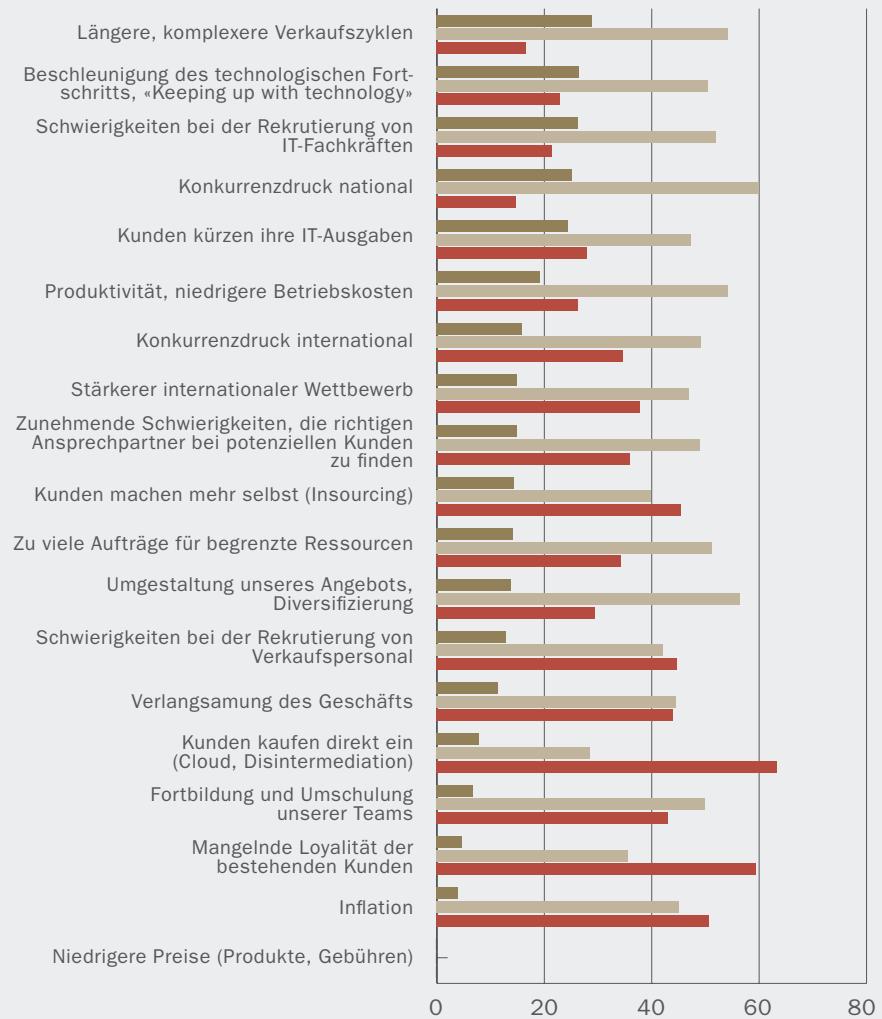
Auf Platz zwei des Rankings der aktuell grössten Herausforderungen steht die Schwierigkeit, mit dem sich beschleunigenden technologischen Fortschritt mitzuhalten («Keeping up with technology»): für knapp 27 Prozent der befragten Unternehmen eine grosse und für weitere 50 Prozent eine mittlere Herausforderung.

Auf dem dritten Rang folgt eine Herausforderung, die in der letztjährigen Umfrage noch an der Spitze stand: der Fachkräftemangel in der ICT-Branche. Knapp 27 Prozent der Befragten bekunden grosse Schwierigkeiten damit, IT-Fachkräfte zu rekrutieren – weitere 52 Prozent bezeichnen den IT-Fachkräftemangel als mittlere Herausforderung.



Grafik 2: Was sind die aktuellen Herausforderungen Ihres Unternehmens?
(n=206, in Prozent)

■ grosse Herausforderung ■ mittlere Herausforderung
■ keine Herausforderung





Das vollständige Interview finden Sie online
www.netzwoche.ch

«Onlinekonsum wächst erneut»

Der Onlinehandel in der Schweiz ist in bestimmten Warengruppen wegen Kleinpaketen aus Asien unter Druck. Jean-Claude Jolliet, Client Business Partner, GfK Switzerland – a NielsenIQ Company, kennt weitere. Interview: Marc Landis

Wie geht es dem Schweizer Onlinehandel 2025?

Jean-Claude Jolliet: Der Schweizer Onlinehandel erlebte im Jahr 2024 ein tiefes einstelliges Wachstum. Der Inlandumsatz (Käufe bei einem Schweizer Anbieter) wuchs lediglich um 1 Prozent. Grösster Gewinner auf dem Schweizer Markt ist Digitec Galaxus. Im Wachstum sind aber auch Marktplätze und die Kleinpakete aus Asien. Das Jahr 2025 startete verhalten. Die anhaltend verhaltene Konsumentenstimmung sowie wirtschaftliche und politische Unsicherheiten führen im ersten Quartal 2025 weiterhin zu einer spürbaren Kaufzurückhaltung. Generell bleiben die Trends aus 2024, nebst den strukturellen Veränderungen im Schweizer Handel, auch in diesem Jahr bestehen.

Welche Trends und Herausforderungen sind besonders prägend?

Die qualitative Onlinepositionierung der Produkte und Dienstleistungen bleibt entscheidend für den Erfolg – häufig nun auch mit Content-Hilfe von AI. Über 40 Prozent aller technischen und langlebigen Produkte werden online verkauft. Selbst wenn die Verbraucher am Ende in einem stationären Geschäft kaufen, beginnt die Mehrheit ihren Kaufakt online. Weitere Trends, aber auch Herausforderungen sind: IT- und PC-Markt: Die Zeichen stehen 2025 positiv. Das Ende des Windows-10-Supports, technologische Fortschritte und der Ersatz pandemiebedingt gekaufter Geräte bringen neue Impulse im Consumer- und auch im Businessbereich. Marktplätze und Social Commerce: Diese gewinnen weiter an Bedeutung, da Konsumentinnen und Konsumenten zunehmend über Plattformen und Social Media einkaufen. Auslandseinkauf: Der Kauf von Produkten aus dem Ausland, insbesondere aus Asien, wächst weiterhin zweistellig.

Welche Entwicklungen erwarten Sie bis 2026?

Die folgenden Entwicklungen deuten darauf hin, dass sich der Schweizer Onlinehandel mehrheitlich positiv weiterentwickelt: Das Motto «hier und sofort – egal ob stationär oder online» wird das Einkaufsverhalten weiterhin prägen, da Konsumentinnen und Konsumenten Flexibilität und sofortige lokale Verfügbarkeit schätzen. Vorteile Schweizer Händler: Lokale Händler geniessen mehrere Vorteile, darunter die Anpassung an lokale Bedürfnisse, Kauf auf Rechnung, Sicherheitsstandards und Vorschriften.

Schweizer Onlinehandel erreicht Allzeithoch

Der Schweizer Online-Detailhandel ist 2024 um 3,5 Prozent auf 14,9 Milliarden Franken gewachsen. Das ist Rekord. Für das Wachstum verantwortlich sind allerdings vor allem ausländische Plattformen wie Temu und Shein, die um 18 Prozent zulegten. Autor: Marc Landis, Netz-KI Bot

Der Onlinehandel in der Schweiz hat 2024 einen Rekordwert erreicht. Laut einer Studie des Handelsverbands Schweiz, der GfK und der Schweizerischen Post wurden im vergangenen Jahr Waren im Wert von 14,9 Milliarden Franken online an Schweizer Kunden verkauft. Das entspricht einem Wachstum von 3,5 Prozent oder 500 Millionen Franken gegenüber dem Vorjahr.

Bei einer durchschnittlichen Inflationsrate von 1,1 Prozent bedeutet dies eine reale Mengenzunahme von 2,4 Prozent. Diese Entwicklung steht im Kontrast zum gesamten Detailhandel, der gemäss GfK Marktmonitor nominal um 0,2 Prozent zurückging.

Die Datenerhebung basiert auf einer Direktbefragung bei Händlern sowie qualifizierten Schätzungen für grössere Anbieter, die ihre Zahlen nicht veröffentlichen. Insgesamt wurden Informationen von 350 Händlern in die Studie einbezogen.

Schweizer Anbieter mit einer .ch-Domain setzten 12,3 Milliarden Franken um und erreichten einen Marktanteil von 83 Prozent. Ihr Wachstum fiel mit 1 Prozent jedoch bescheiden aus. Deutlich dynamischer entwickelten sich ausländische Onlineshops, die ihren Umsatz um 18 Prozent auf 2,6 Milliarden Franken steigerten.

Für diesen Zuwachs von 400 Millionen Franken sind hauptsächlich die chinesischen Plattformen Temu und Shein verantwortlich. Der E-Commerce-Berater Carpathia schätzt den Umsatz von Temu in der Schweiz für 2024 auf 700 Millionen Franken – eine Verdoppelung gegenüber den 350 Millionen im Vorjahr.

Stabile Onlineanteile in verschiedenen Segmenten
Der Anteil des Onlinehandels am Gesamtmarkt bleibt mit 11,9 Prozent stabil. Im Lebensmittelbereich (Food & Near Food) liegt der Onlineanteil bei 3,1 Prozent (plus 0,1 Prozentpunkte), während er im Non-Food-Segment unverändert 18,8 Prozent beträgt.

Bei den einzelnen Warenkategorien gab es nur geringfügige Verschiebungen der Kanalanteile. Spielwaren, Mode/Schuhe und Heimelektronik gewannen jeweils 2 Prozentpunkte an Onlineanteil hinzu. Der Sportbereich legte um 3 Prozentpunkte zu, während Home & Living 1 Prozentpunkt dazugewann.

Prognosen für 2025

Für das Jahr 2025 erwarten die Studienautoren ein weiteres Wachstum des Onlinehandels zwischen 4 und 7 Pro-

zent. Sie rechnen mit einer Erholung des Konsumverhaltens, weisen jedoch auf die schwer abschätzbareren Auswirkungen der US-amerikanischen Politik auf den Schweizer Detailhandel hin.

Die Konkurrenz aus dem Ausland wird nach Einschätzung der Experten weiterhin präsent bleiben. Social Commerce dürfte als zusätzlicher Verkaufskanal an Bedeutung gewinnen. Die Konsolidierungsphase im Onlinehandel betrachten sie hingegen als weitgehend abgeschlossen.

Optimistisch zeigen sich die Mitglieder des Handelsverbands: 59 Prozent von ihnen rechnen für das kommende Jahr mit steigenden Umsätzen.

TOP 22		RESELLER / E-TAILER		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Spartenumsatz in 1000 CHF*
1	6	Digitec-Galaxus	100%	2 600 000*
2	21	Brack.ch	100%	685 000*
3	87	MTF Solutions AG	49,7%	40 000*
4	127	Darest Informatic SA	78,6%	32 600
5	131	ensec AG	82,2%	30 420
6	63	Sonio AG	19%	27 000*
7	140	Scheuss & Partner AG	53,1%	17 000
8	44	Abraxas Informatik AG	5,7%	13 067
9	53	Aveniq AG	5,7%	10 000*
10	197	KYOS SA	43,1%	8 000
10	239	PSS IT Solutions SA	70,7%	8 000*
12	78	Sword Services SA	5%	5 000*
13	230	linkyard group ag	37,5%	4 500*
14	182	ILEM GROUP	15,7%	3 500*
15	201	Collaboration Betters The World SA	16,7%	2 678*
16	229	SmartWave	21,2%	2 613
17	112	Dina IT Solutions SA	3,5%	1 800*
18	305	keyIT SA	29,8%	1 738
19	335	AS infotrack AG	22,2%	1 000*
20	172	Nexplore AG	2,5%	610
21	272	Infra-Com Swiss AG	6,3%	500*
22	480	ifoa GmbH	25%	15*

*SCHÄTZUNG



**Das Interview
finden Sie
auch online**
www.netzwoche.ch

«Managed Services sind für viele der Schlüssel zu Wachstum»

Systemhäuser sehen in Managed Services grosses Potenzial. Wie sie dieses nutzen können, erklärt Friedrich Frieling, CEO von ADN Schweiz. Interview: Tanja Mettauer

Welche Herausforderungen sehen Sie bei der Integration von Cloud- und On-Premises-Lösungen?

Friedrich Frieling: Die Integration von Cloud- und On-Premises-Lösungen stellt viele Unternehmen vor die Herausforderung, hybride Architekturen sicher, performant und wirtschaftlich zu betreiben. ADN begegnet dieser Komplexität mit einem ganzheitlichen Lösungsansatz: Wir kombinieren tiefes technisches Know-how mit einem kuratierten Portfolio führender Hersteller in den Bereichen (Hybrid-)Cloud, Security und KI. Unser Ziel ist es, nicht nur Technologien zu liefern, sondern echte Mehrwerte zu schaffen – durch Beratung, Enablement und individuelle Architekturkonzepte.

Wie helfen Sie Ihren Channelpartnern dabei, Managed Services skalierbar und profitabel zu gestalten und gleichzeitig die Qualität der Services sicherzustellen?

Managed Services sind für viele Systemhäuser der Schlüssel zu nachhaltigem Wachstum. ADN unterstützt seine Partner dabei, skalierbare und profitable MSP-Angebote zu entwickeln – mit standardisierten Service-Bausteinen, automatisierten Betriebsmodellen und praxisnahen Trainings. Unser Fokus liegt auf Qualität und Effizienz: Wir begleiten unsere Partner aktiv bei der Transformation vom klassischen Projektgeschäft hin zu wiederkehrenden Erlösmodellen.

Wie kann ein VAD bei der Entwicklung und Vermarktung von Softwarelösungen helfen?

Als Trusted Advisor für Softwarehersteller bietet ADN mit dem Independent-Software-Vendors-Programm (ISV) eine umfassende Plattform zur Entwicklung und Vermarktung moderner Cloud-Lösungen. Von der Architekturberatung über DevOps-Enablement bis hin zu Go-to-Market-Massnahmen wie Co-Marketing, P2P-Webinaren und Zugang zu über 6000 Partnern im DACH-Raum – wir begleiten ISVs entlang ihrer gesamten Cloud Journey. Unser Ziel: innovative Softwarelösungen gemeinsam erfolgreich im Markt zu etablieren.

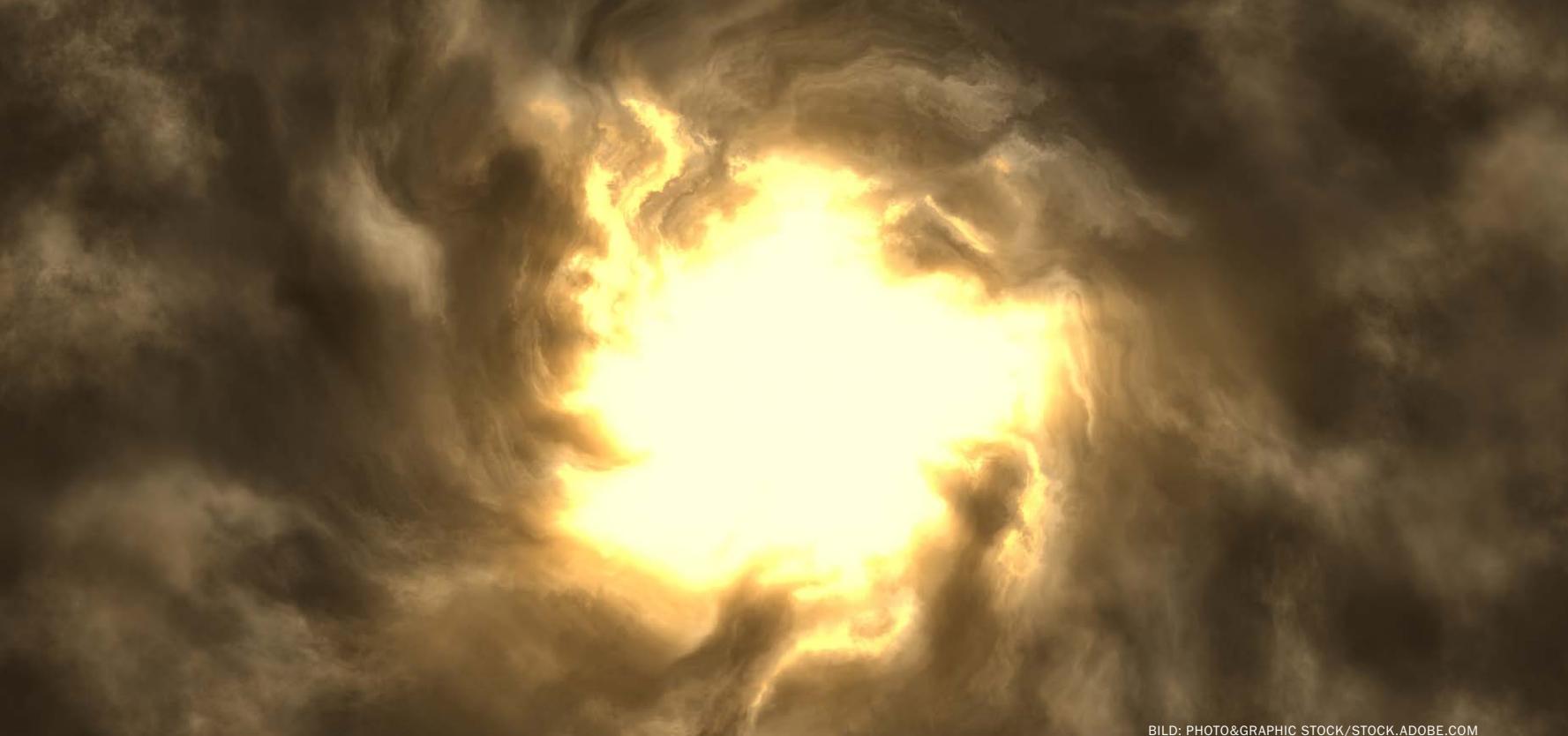


BILD: PHOTO&GRAPHIC STOCK/STOCK.ADOBE.COM

Die Ruhe während des Sturms

Internationale Spannungen sorgen derzeit auch in der IT-Branche für unklare Verhältnisse. Als Dreh- und Angelpunkt mancher Supply Chain muss sich die Distribution auch in diesen unklaren Zeiten zurechtfinden – und tut dies mit Gelassenheit. Autor: Coen Kaat, Netz-KI Bot

Die Schweizer IT-Distribution beweist derzeit eine bemerkenswerte Stabilität in einem Markt, der von Unsicherheiten und geopolitischen Spannungen geprägt ist. Auch die Anforderungen an Cybersicherheit und die Komplexität der Lieferketten haben zugenommen. Und wie reagieren die Schweizer IT-Distributoren, die auch unter diesen Umständen die Waren vom Hersteller zum Reseller bringen müssen, auf diese Entwicklungen? Mit Ruhe und Gelassenheit. Statt in Aktionitis zu verfallen, warten sie ab, prüfen und planen. Dabei vertrauen die Distributoren auf die Erfahrungen, die sie in den vergangenen Jahren gesammelt haben. Denn die Ereignisse während und seit dem Lockdown waren auch gute Lehrmeister in Geduld.

Dieser Kurs zahlt sich aus. Die Geschäfte entwickeln sich trotz der komplexen Rahmenbedingungen solide und sind teilweise sogar im Plus. Technologische Umstellungen wie die Migration auf Windows 11 sorgen zusätzlich für Bewegung im Markt.

Vor diesem Hintergrund gewinnt der Fokus auf die Wertschöpfungskette an Bedeutung. Abgesehen von der klassischen Logistik erfüllen Distributoren auch Finanzierungs-, Konfigurations- und Marketingdienstleistungen, um ihren Partnern einen echten Mehrwert zu bieten. Dies ist zugleich eine Notwendigkeit, schliesslich wächst der Druck, mit immer weniger Mitarbeitenden immer mehr zu leisten. Die Steigerung von Effizienz und die Optimierung von Prozessen sind ebenso erforderlich wie aufwändig. Ein Hoffnungsschimmer am Horizont, der sich schnell nähert, ist hier sicherlich die künstliche Intelligenz.

Flexibilität, vorausschauendes Handeln und die eine oder andere Investition in die Zukunft sind entscheidend, um auch künftig in der Schweizer IT-Distribution erfolgreich mitwirken zu können. Wer sich kontinuierlich anpasst und neues Servicepotenzial erschliesst, stärkt seine Wettbewerbsfähigkeit in einem anspruchsvollen und dynamischen ICT-Umfeld und stärkt letztlich auch die Schweizer IT-Branche als Ganzes.

TOP 10		DISTRIBUTOREN		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamt-umsatz	Spartenumsatz in 1000 CHF*
1	11	TD SYNNEX Switzerland GmbH	100%	1200 000*
2	18	ALSO Schweiz AG	100%	1000 000*
3	30	Alltron	100%	450 000*
3	33	Ingram Micro GmbH	100%	400 000*
5	49	DataStore AG	100%	190 000*
6	66	BOLL Engineering AG	100%	132 000
7	72	SECOMP AG	100%	110 000*
8	96	TIM Storage Solutions AG	100%	70 000*
9	225	Studerus AG	100%	12 500*
10	81	TeamWork	2,9%	2700

*SCHÄTZUNG



Mariano Isek, Zibris; Driton Deda, Also Schweiz;
Svetlana Sorokina, Ingram Micro Schweiz; Coen Kaat, «IT-Markt»;
Gabriele Meinhard, TD Synnex; Thomas Boll, Boll Engineering (v.l.).

So trotzt die Schweizer Distribution geopolitischen Herausforderungen

Die IT-Branche lebt vom internationalen Handel, doch die geopolitische Lage verunsichert viele. Wie Schweizer Distributoren mit der aktuellen Situation umgehen, wie sie die Lieferkette sicherer machen und wie es dem Channel geht, sagen sie im Distributor-Roundtable 2025. Autor: Coen Kaat

DIE TEILNEHMENDEN

- Thomas Boll, CEO, Boll Engineering
- Driton Deda, CCO, Also Schweiz
- Mariano Isek, Managing Director, Zibris
- Gabriele Meinhard, VP, Managing Director, TD Synnex Switzerland
- Svetlana Sorokina, Managing Director, Ingram Micro Schweiz
- Moderation: Coen Kaat, «IT-Markt»

Schriftlich geantwortet haben Stefan Ebnöther, CEO, Littlebit; Andrej Golob, Chief Sales Officer, Brack Alltron; Reto Nobs, Managing Director, Infinigate Schweiz; Roland Silvestri, CEO, Secomp und Frank Studerus, Managing Director Studerus.

Die aktuelle geopolitische Lage bringt der Wirtschaft ungewisse Zeiten. Wenn es etwa um Importzölle geht, ist es schwierig geworden, zu Beginn der Woche zu sagen, wie die Lage am Ende der Woche sein wird. Von diesen Turbulenzen bleibt auch die Schweizer IT-Branche nicht verschont. Die Distribution ist von den aktuellen Herausforderungen direkt betroffen und soll in beide Richtungen der Lieferkette Stabilität und Verlässlichkeit ausstrahlen. Wie Schweizer Distis mit diesen Herausforderungen umgehen, war das Thema des diesjährigen Distributor-Roundtables von «IT-Markt».

Überraschend gute Geschäfte

Wie die Distributoren erklären, sind die Zeiten zwar ungewiss, aber die Geschäfte laufen gut – überraschend gut, angesichts der «komischen Stimmung im Markt», wie Thomas Boll von Boll Engineering sagte. Zumindest bis jetzt scheint sie keinen grossen Einfluss auf das Tagesgeschäft zu haben. «Die Unsicherheit ist zwar da, aber das Business läuft weiter und entwickelt sich sogar positiv.»

«Da wir nur im Ausnahmefall exportieren, betrifft es uns allfällig indirekt», sagte Gabriele Meinhard von TD Synnex. Wenn dadurch die Komponenten- oder Produktpreise steigen, kann sich dies etwa auf die Nachfrage auswirken. «Aktuell warten wir eher ab und bleiben in engem Austausch mit unseren Partnern – vielleicht auch in der Hoffnung, dass hier und dort die Vernunft wieder einkehrt.»

Sogar noch einen Schritt weiter geht Driton Deda von Also: Er sei «total entspannt». Der Grund dafür seien die

Erfahrungen und Lektionen aus den vergangenen Jahren. «Hätten wir exakt diese Situation vor fünf Jahren erlebt, wäre ich wohl sehr viel angespannter gewesen», sagte er und zählte «eine globale Pandemie, globale Shortage sowie globale Finanz-, Klima- und Energiekrisen» auf. «Wir sind jedes Jahr von einer Krise in die nächste gerutscht.» Unterdessen habe er dadurch ein «Urvertrauen» in die Fähigkeiten der eigenen Organisation entwickelt, aber auch in den gesamten Schweizer Markt. Das hiesige Business habe gezeigt, wie resilient es sei. «Egal was in diesen unsicheren Zeiten kommt, wir werden es er- und überleben», sagte Deda.

«Was in der Zukunft noch kommen wird, ist schwierig zu sagen», ergänzte Svetlana Sorokina von Ingram Micro. Aktuell spüre der Disti aber ebenfalls noch keine negativen Auswirkungen. Sie könne sich aber durchaus vorstellen, dass grössere Konzerne, die viel direkter mit den USA zusammenarbeiten, ihre Investitionen in IT-Projekte reduzieren könnten.

«Es treibt die Märkte und Länder wieder stärker nach Asien», sagte Mariano Isek von Zibris. Bis vor Kurzem seien die USA unser Vertrauter gewesen, während man besser nichts aus China habe kaufen sollen. «Diese Beziehungen werden nun hinterfragt. Jetzt schaut man vielleicht wieder mehr nach China oder Indien, wenn man ein Produkt sucht.» Nicht alle Kunden blicken nach Asien, wie Thomas Boll erwidert. «Wir merken, dass Kunden häufiger fragen, ob wir auch ein europäisches Produkt haben.»

Die Wachstumsfelder in der Distribution

Auf die Frage, welche Bereiche sich derzeit besonders gut entwickeln, hatten alle Distis eine andere Antwort. Sorokina von Ingram Micro identifiziert etwa die Bereiche Cloud, Service, Software «und definitiv Cybersecurity» als Wachstumsfelder.

Andrej Golob von Brack Alltron sieht eine andere Entwicklung im Markt. Alltron verzeichne ein starkes Wachstum bei Notebooks und Desktops. Letztere würden derzeit im zweistelligen Prozentbereich wachsen. «Zudem sehen wir eine sehr positive Entwicklung bei Netzwerkkomponenten und Videoüberwachung sowie Public Displays», sagte Golob. Rückläufig entwickeln sich hingegen Telefon-systeme.

«Das stärkste Wachstum verzeichnen wir aktuell in den Bereichen Haushalt und Mobile», erklärte Roland Silvestri von Secomp. «Besonders erfreulich ist die Entwicklung im Mobile-Segment, das wir erst vor Kurzem gestartet haben.» Im Bereich Pro-AV und IT bewege sich der Disti derzeit auf einem stabilen Niveau. «Der Markt zeigt sich aktuell eher ruhig und zurückhaltend. Und im Bereich Consumer Electronics warten wir gespannt auf das neue Line-up, das voraussichtlich frische Impulse setzen wird.»

Optismus und Arbeitslast im Channel

Im Gespräch mit Partnern fällt auf, dass eine extrem gute Stimmung vorherrscht, wie Deda von Also erklärt. «Praktisch niemand ist derzeit pessimistisch – auch wenn sie besorgt sind.» Ganz ohne Herausforderungen laufen die Geschäfte aber nicht. So beobachte er derzeit etwa eine Konsolidierung. Die Firmen würden aber nicht schliessen oder in einer grösseren Gruppe aufgehen, weil die Finanzen nicht stimmten, sondern weil sie eine Nachfolgeregelung suchten, sagte Deda.

«Die Reseller haben unglaublich viel Arbeit – und wenig Zeit für Neues», sagte Isek von Zibris. «Sie machen sich auch keine Gedanken darüber und wollen beim Alten bleiben – also On-Prem-Server und -Storage.» Das liege aber nicht daran, dass die Zibris-Partner nicht in die Cloud des Distis wollen, «sondern weil sie keine Zeit haben, sich mit unserer Cloud zu beschäftigen und die Umstellung zu machen», sagte Isek. Der Ablauf habe sich bei den Resellern und den Endkunden bereits eingespielt: «Die kommen einfach alle vier bis fünf Jahre wieder vorbei und verkaufen ein paar neue Server.»

Systemintegratoren müssen aber sowohl Cloud- als auch On-Premise-Lösungen im Angebot haben; denn eine hybride IT-Infrastruktur werde auch in Zukunft bei vielen Unternehmen der Standard bleiben, sagte Golob von Brack Alltron. «Der Mehrwert liegt dabei in der strategischen Beratung: Welche Workloads sind für welche Umgebung optimal geeignet?» So könne der Channel durch spezialisierte Integrationsdienstleistungen und Managed Services neue Dienstleistungen anbieten, ohne dass sämtliche Komponenten selbst entwickelt oder gehostet werden müssen.

Thomas Boll,
CEO, Boll
Engineering.



Driton Deda,
CCO, Also
Schweiz.



Obwohl die Reseller so viel Arbeit und keine Zeit haben, werden die Preise weiterhin gedrückt; dies mache ihm Sorgen, sagte Isek von Zibris. Angebot und Nachfrage würden eher darauf hindeuten, dass die Preise steigen müssten. «Aber nein, die Hersteller und auch die Reseller bekämpfen sich weiterhin gegenseitig. So macht man sich kaputt», sagte er. Zibris' Umsatz wächst zwar jedes Jahr, aber die Anzahl der Transaktionen legt deutlich stärker zu. «Wenn der Umsatz um 10 Prozent wächst, steigt die Anzahl der Aufträge um 20 Prozent. Für uns als Distributor bedeutet das: mehr Aufwand, mehr Personalbedarf – aber geringerer Verdienst.»

Eine Entwicklung, die auch Deda von Also und Meinhard von TD Synnex beobachten. Meinhard sieht aber hier einen wesentlichen Unterschied zwischen dem Umsatz, den der Disti heute pro Kopf macht, und dem Vergleichswert von vor zehn Jahren. Indem der Pro-Kopf-Umsatz massiv gesteigert werden konnte, resultiert im Vergleich ein massiver Produktivitätsgewinn. «Wir sind alle in derselben Situation: weniger Marge, mehr Personal und zudem mit Lichtgeschwindigkeit unterwegs», sagte Deda. Und um Prozesse zu optimieren, soll man nun sozusagen bei voller Fahrt einen Radwechsel machen. «Das ist eine extreme Herausforderung; aber auch extrem lohnend, wenn man es konsequent umsetzt.»

Die Herausforderungen der Distis

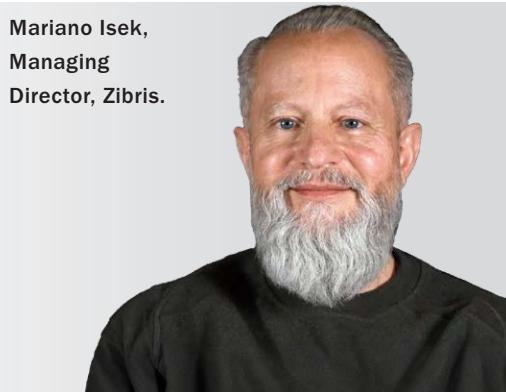
Für die Distis selbst ist die Quantifizierung ein Problem. «Wir haben manchmal Mühe, einen Forecast für die nächsten drei Monate abzugeben», sagte Meinhard von TD Synnex. Die Distis hätten zwar relativ viele Daten, auf deren Basis

Stefan
Ebnöther, CEO,
Littlebit.



Andrej Golob,
Chief Sales
Officer, Brack
Alltron.





Mariano Isek,
Managing
Director, Zibris.



Gabriele Meinhard,
Managing Director
Switzerland,
TD Synnex



Reto Nobs,
Managing Director,
Infinigate Schweiz.

man einen Forecast erstellen könne. «Aber das sind halt immer Vergangenheitsdaten», sagte Meinhard. «Daraus etwas über die Zukunft abzuleiten, ist nach wie vor mit Unsicherheiten verbunden.» Auch wenn der Disti in Business Intelligence investiert habe und in Sales Meetings versuche, die Projekte und Eintrittswahrscheinlichkeiten zu gewichten, komme es immer wieder vor, dass das Unternehmen seine Prognosen laufend anpassen müsse.

Eine weitere Herausforderung, die vor allem im vergangenen Jahr aufgrund prominenter Beispiele an Relevanz gewonnen hat, ist Supply Chain Security. Also das Management von Risiken im Zusammenhang mit externen Lieferanten, Verkäufern und dem Transport innerhalb einer Lieferkette. Cyberkriminelle suchen nämlich vermehrt über (vermeintlich) weniger gut abgesicherte Zulieferer den Weg zu ihren eigentlichen Opfern. Ein Problem, das der Distributor Studerus bereits aus nächster Nähe miterleben musste. «Unser Partner 3CX war im Jahr 2023 von einer zweifachen Supply-Chain-Attacke betroffen», erklärte Managing Director Frank Studerus. Über eine Software auf einem PC eines Mitarbeitenden konnte eine Malware in ein reguläres Update eingeschleust werden. «3CX hat sich daraufhin gegenüber den Kunden kulant gezeigt und die internen Sicherheitsvorkehrungen massiv gesteigert.» Glücklicherweise sei kein grösserer Schaden entstanden.

Vorfälle wie diese veränderten das Risikobewusstsein im Channel. «Normalerweise schaut man auf die ‚Bad Boys‘, wenn man verhindern will, dass man angegriffen wird. Jetzt aber sind plötzlich die Lieferanten ein Risikofaktor», sagte Thomas Boll.

Bei der Einschätzung, wie hoch das Risiko ist, selbst zum Angriffsvektor für eine Attacke auf ein Partnerunternehmen zu werden, zeigten sich sehr unterschiedliche Auffassungen. Deda von Also betrachtet dies nach eigenen Angaben als eine reelle Gefahr. «Man muss sich vorbereiten und nach bestem Wissen und Gewissen handeln», sagte er. «Es ist unsere Pflicht, up to date zu sein mit unseren Systemen und mit dem Training unserer Mitarbeitenden.»

Reto Nobs von Infinigate hingegen glaubt nicht, dass Distributoren einem besonders hohen Risiko eines Angriffs ausgesetzt seien. «Wir sind aber natürlich mit den neuesten Produkten unserer Hersteller geschützt, sodass wir einen State-of-the-Art-Schutz haben», sagte er.

Investitionen in die Sicherheit

«Als Distributor sind wir uns der hohen Verantwortung im Hinblick auf Cybersicherheit sehr bewusst – nicht nur für den eigenen Schutz, sondern auch im Sinne der gesamten Lieferkette», sagte Silvestri von Secomp. Der Disti investiere kontinuierlich in moderne Sicherheitsinfrastrukturen und setze auf regelmässige Audits und Awareness-Schulungen; zudem arbeite Secomp eng mit spezialisierten Partnern zusammen, um die eigenen Systeme bestmöglich abzusichern.

Littlebit hat nach eigenen Angaben im Bereich Supply Chain Security in den vergangenen Jahren prozentual die grössten Investitionen getätigt. Angriffe über die Lieferkette seien «kurzfristig betrachtet wohl die grösste Bedrohung, die einem Handelsunternehmen aktuell droht», sagte Stefan Ebnöther von Littlebit. «Konkrete Massnahmen sind unter anderem, dass man sich bei dem Thema gegen aussen eher bedeckt hält. Wir haben ein sehr intensives, laufendes Programm und investieren einiges an Zeit und finanzielle Mittel.»

Ähnliches hört man auch von den anderen Distributoren: die Mitarbeitenden werden geschult, die Systeme gehärtet und die Prozesse und Geschäftsbeziehungen werden auf Auffälligkeiten überprüft. «Wenn ich vergleiche, was wir heute können mit dem, was wir früher vermochten – und dafür müssen wir gar nicht sehr weit zurückgehen –, haben wir einen Quantensprung durchgemacht!», sagte Deda von Also. «In den vergangenen fünf Jahren hat sich in Sachen Supply-Chain-Management und -Security mehr getan als in den 20 Jahren davor.»

Intern sei es ein grosses Thema – aber vielleicht nur intern. Die KMU-Partner würden wohl weniger konkrete Massnahmen ergreifen, sagte Sorokina von Ingram Micro. «Aber auch sie sind deutlich besser informiert und geschult als früher.» Das helfe, das Risiko einer Attacke zu reduzieren.

Deda von Also sieht den Distributor zunehmend in der Rolle des Beschützers innerhalb des Channels. Die Reseller verfügen nicht über dieselben Mittel und Ressourcen wie die Distributoren, daher fehle ihnen teilweise auch das Know-how oder die technischen Voraussetzungen, um sich abzusichern.

Andere Distis, wie etwa Boll Engineering, bemängeln hingegen, dass ihr Einfluss und Handlungsspielraum nicht

Roland Silvestri,
CEO, Secomp.



Svetlana Sorokina,
Managing Director,
Ingram Micro
Schweiz.



Frank Studerus,
Managing Director,
Studerus.



sonderlich gross seien. Oder wie Thomas Boll es selbst ausdrückte: «Ich kann ja schlecht zu Palo Alto Networks gehen und einen Audit von ihnen verlangen.»

Silvestri von Secomp erwartet von den Partnern in der Lieferkette dennoch ein vergleichbares Sicherheitsniveau. «Cybersecurity ist kein isoliertes Thema mehr, sondern eine gemeinsame Aufgabe, die nur im Verbund funktioniert. Transparente Kommunikation, definierte Standards und gelebte Sicherheitskultur sind für uns dabei zentrale Bausteine.»

Sichere Systeme und die Erfahrung der Mitarbeitenden würden helfen, sagte Meinhard von TD Synnex. Aber komplett ausschliessen könne man nicht, dass etwas passiert, ergänzte Thomas Boll. «Auch unsere grossen Lieferanten hat es bereits erwischt», sagte er.

Die Zukunft der Distribution

Schliesslich blickten die Distributoren noch in die Kristallkugel und befassten sich mit der Zukunft des Channels und insbesondere der Distribution. «Reseller haben manchmal das Gefühl, den Distributor braucht es nicht», sagte Isek von Zibris. Dann könnten sie die Waren zu den Herstellerpreisen erhalten. «So einfach ist das aber nicht. Ohne den Distri in der Mitte müsste ein Reseller 20 zusätzliche Mitarbeitende einstellen, um die Arbeiten zu erledigen, die wir aktuell für ihn machen.»

Zu diesen Arbeiten gehören gemäss den versammelten Distributoren etwa Konfigurations- und Marketingdienstleistungen, aber auch Sales- und Business-Development-Aufgaben. Die Distribution eröffnet neue Märkte und Geschäftsmöglichkeiten für die Partner. «Wir sind schon lange Managed Services Provider», sagte Isek von Zibris. Auch mit der eigenen Cloud biete der Distri seinen Resellern einen Dienst an, von dem sie profitieren könnten.

Ein weiterer wichtiger USP der Distribution sind Finanzierungsdienstleistungen, wie Meinhard von TD Synnex ergänzt. «Sei es bei grösseren Projekten, oder auch bei Partnern, die neu in einen Markt kommen und noch relativ unbekannt sind – da sind wir gefordert, eine Kreditlinie zu bieten, damit unsere Vertriebspartner ihren Wachstumsplan umsetzen können.»

«Diese Aufgabe als Kreditinstitut ist natürlich sehr wichtig, aber es ist bei Weitem nicht alles, was wir dem Channel

zu bieten haben», sagte Deda von Also. Seiner Meinung nach werde zu oft über die Supply Chain gesprochen und zu wenig über die Value Chain. Jedes Produkt – egal ob digital oder physisch – durchläuft Hunderte von kleinen Teilschritten, bevor es beim User ankommt. Manche Teilschritte sind digitalisiert oder automatisiert, manche sind skalierbar, aber alle generieren einen zusätzlichen Mehrwert zu diesem Produkt. «Es gibt hunderte von einzelnen Tasks, die wir hier übernehmen oder übernehmen könnten. Aufgaben, die wir besser skalieren können, damit es nicht jeder einzelne Reseller selbst tun muss», sagte Deda. Die richtige Fokussierung innerhalb dieser Kette, die Konzentration auf die Aufgaben, die man selbst am besten erledigen kann, während man andere Teilschritte den Partnern überlässt, wird gemäss Deda künftig noch an Bedeutung gewinnen. «Gerade in Zeiten, in denen es an Fachkräften mangelt, die Margen sinken und die Kosten steigen, wird diese Fokussierung noch viel wichtiger.»

«Der Reseller muss eine Dienstleistung von einem Distri sehen, erst dann ist er bereit, zu zahlen», sagte Isek von Zibris. «Wenn er immer nur eine Rechnung erhält, aber den Distri sonst nicht wahrnimmt, kommen natürlich Fragen auf, ob es den Distri braucht.»

«Die Frage, ob es den Distributor braucht, ist eine Frage, die in unterschiedlichem Kontext seit Jahren immer wieder in abgeänderter Form aufkommt», sagte Nobs von Infinigate. Er sei aber überzeugt, dass es den Distributor auch in Zukunft brauchen werde. «Die Form wird sich ändern, wie sie sich in den vergangenen knapp 30 Jahren, in denen ich im Business bin, auch immer wieder geändert hat.»

Wie schon bei den unsicheren Marktverhältnissen zeigen sich auch hier wieder ein Urvertrauen und eine Gelassenheit bei den Distributoren. «Ich habe überhaupt keine Angst und stattdessen ein grosses Vertrauen in unsere Strategie, in unsere langjährigen Partnerschaften mit Kunden und Herstellern und vor allem in unsere Mitarbeitenden», sagte etwa Meinhard von TD Synnex. Man müsse flexibel bleiben, kommende Entwicklungen antizipieren und folglich in Wachstumsbereiche investieren. Das sei zwar mit einem gewissen Risiko verbunden, aber so sichere man sich eine Zukunft.



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch



**Das Interview
finden Sie
auch online**
www.netzwoche.ch

«ERP-Systeme brauchen eine offene Architektur»

Die Wahl des richtigen ERPs ist entscheidend. Was Unternehmen dabei beachten sollten, sagt Simon Boss, CEO, Boss Info. Interview: Tanja Mettauer

Was sind die häufigsten Fehlerquellen oder Stolpersteine bei ERP-Projekten, speziell bei KMUs?

Simon Boss: Ein häufiger Grund für das Scheitern von ERP-Projekten ist die unzureichende Bewertung des Zielsystems. Fehlt eine fundierte Analyse, wird oft eine ungeeignete Lösung gewählt. Auch der personelle und zeitliche Aufwand wird häufig unterschätzt. Verstärkt wird das Problem, wenn Mitarbeitende keine dedizierten Projektressourcen zur Verfügung haben. Eine weitere Hürde ist die geringe Akzeptanz des neuen Systems, meist wegen unklarer Kommunikation und fehlendem Change Management. Wird der Projektumfang stetig erweitert, steigen Aufwand und Kosten. Kritisch wird es, wenn Testphasen fehlen oder verspätet erfolgen, was zu vermeidbaren Nachbesserungen führt. Auch beeinträchtigt ein zu straffer Zeitplan die Qualität der Umsetzung, die Schulung der Anwender und die Stabilität des Systems. Während ohne kontinuierliches Projektcontrolling der Überblick über Finanzen, Meilensteine und Risiken verloren geht, führen zu viele individuelle Anpassungen zu unnötiger Komplexität, höheren Kosten und einem erheblichen Wartungsaufwand.

Wie verändern neue Technologien wie GenAI die Anforderungen an Standardsoftwarelösungen?

Moderne ERP-Systeme brauchen eine offene Architektur mit standardisierten Schnittstellen zur Integration externer Anwendungen. Auch die einfache Anbindung von KI, etwa durch LLMs, sollte möglich sein. Transparente, dokumentierte Daten- und Schnittstellenstrukturen sind entscheidend für Flexibilität, Erweiterbarkeit und langfristige Anpassungsfähigkeit.

Wie können Unternehmen die richtige Balance zwischen individuellen Anforderungen und den Möglichkeiten von Standardsoftware finden?

Abweichungen vom ERP-Standard sollten stets durch ein zentrales Entscheidungsgremium geprüft und freigegeben werden. Grundlage dafür ist das fundierte Verständnis der Standardprozesse: Nach entsprechender Schulung sollten reale Abläufe anhand eines Drehbuchs simuliert und der Anpassungsbedarf gezielt erfasst werden. Jede potenzielle Abweichung wird im Rahmen einer Fit-/Gap-Analyse bewertet, wobei eine Kosten-Nutzen-Abwägung inklusive ROI-Berechnung die wirtschaftliche Tragfähigkeit absichert.

KI kurbelt das Softwaregeschäft an

Es ist sozusagen das Brot- und Butterbusiness der Softwarekonzerne: das Geschäft mit Lizenzen und Abonnements für vorgefertigte Programme, die möglichst viele User adressieren sollen. Das Geschäft mit Standardsoftware boomt – vor allem aufgrund des Hypes um künstliche Intelligenz. Als Alleinstellungsmerkmal taugt die Technologie allerdings schon heute nicht mehr.

Autor: Joël Orizet, Netz-KI Bot

Das Geschäft mit Software läuft gut – im Vergleich zu anderen Segmenten des IT-Geschäfts sogar überdurchschnittlich gut, wenn man den Marktforschern von Gartner Glauben schenkt. Gemäss den Analysten steigen die weltweiten Ausgaben für Software 2025 auf über 1,2 Billionen US-Dollar. Im Vergleich zum Vorjahr soll der Markt um 14 Prozent zulegen. Das wären knapp 5 Prozentpunkte mehr als das prognostizierte Wachstum der gesamten weltweiten IT-Ausgaben, die sich gemäss Gartner auf rund 5,6 Billionen Dollar belaufen.

Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung ist den Analysten zufolge generative KI, deren Entwicklung Software wie auch Hardware-Upgrades erforderlich macht. Kein Wunder, überbieten sich die Anbieter von Standardsoftware gegenseitig damit, ihre Produkte mit KI-Funktionen zu erweitern und sie so zu vermarkten, dass sie zumindest einen Anschein von Neuartigkeit und Originalität erwecken.

TOP 61		STANDARDSOFTWARE			
Rang	Ge-samt-rang	Firma	Detailkategorien	Anteil am Gesamtumsatz	Detailumsatz in 1000 CHF*
1	72	Check Point Software Technologies (Switzerland) AG		100%	110 000*
2	44	Abraxas Informatik AG	Business-Software	48,2%	109 743
3	53	Aveniq AG		34,5%	60 000*
4	37	DXC Technology Switzerland GmbH	Business-Software	17,7%	55 000*
4	14	PwC Switzerland	Business-Software	5%	55 000*
6	121	Opacc Software AG	Business-Software	100%	45 000*
7	86	Wavestone Consulting Switzerland AG		38,1%	31 600*
8	144	CM Informatik AG		100%	30 400
9	145	ProConcept SA	Business-Software	100%	30 000*
10	82	ti&m AG		25%	23 263*
11	102	HR Campus AG		35%	21 000*
12	101	Innflow AG		27,4%	16 697
13	202	Trend Micro (Schweiz) GmbH	Business-Software	100%	16 000*
14	81	TeamWork		13,7%	12 800
15	63	Sonio AG	Business-Software	8,5%	12 000*
16	117	Infomaniak	Business-Software	22%	11 067
17	247	Delphisoft SA	Business-Software	100%	10 340
18	145	Mobatime		16,7%	5 000*
18	78	Sword Services SA	Business-Software	5%	5 000*
18	165	Tebicom SA	Business-Software	20%	5 000
21	322	Epsitec SA	Business-Software	98%	4 900
22	279	Prime Technologies SA	Business-Software	52%	3 963
23	320	MNC Mobile News Channel SA	Business-Software	64,7%	3 300*
24	374	swiss moonshot AG		100%	3 000*

*SCHÄTZUNG



BILD: CEREN · STOCK.ADOBE.COM

Tatsächlich ermöglicht generative KI im Bereich der Standardsoftware Features, die man bislang individualisiert und aufwändig entwickeln musste. Zum Beispiel Schreibassistenten, Übersetzungs- und Transkriptionstools, automatisierte Designvorschläge sowie Text-zu-Bild- und Text-zu-Video-Anwendungen. Das und mehr findet man nicht nur in den abonnementpflichtigen Programm paketen von Adobe, Google oder Microsoft, sondern auch in kostenlos nutzbaren Webapplikationen – die wohl am häufigsten genutzte ist ChatGPT. Für den Chatbot von OpenAI gibt es zwar mittlerweile auch Abo-Pläne; die zurzeit nach wie vor kostenlose Nutzung des Chatbots auf Basis des Sprachmodells GPT-3.5 dürfte allerdings vielen Nutzerinnen und Nutzern (noch) genügen.

Warum die Anbieter die Gratisnutzung ihrer KI-Features nach wie vor gewähren, liegt auf der Hand: Sie wollen die Einstiegshürden möglichst tief halten und die Nutzerbindung steigern. Und sie rechnen wohl damit, dass KI-Funktionen in Standardsoftware eine Differenzierung gegenüber Konkurrenzprodukten möglich machen, und vor allem: dass sich die Bereitschaft der User schlechend erhöht, dageinst für die lieb gewonnenen Tools zu bezahlen. Dies natürlich mit dem Argument, dass generative KI einen Mehrwert schafft, der eine Standardsoftware vom Commodity-Produkt zu einem praktischen und produktivitätsfördernden Werkzeugkasten macht.

Der vermeintliche Wettbewerbsvorteil dürfte allerdings schnell verpuffen, weil alle Anbieter, selbst die Nischenplayer, die Sprachmodelle von OpenAI, Google, Anthropic & Co. über APIs anzapfen und somit ihre Softwarelösungen um einschlägige KI-Funktionen ergänzen können. Die Hersteller von Standardsoftware stehen also vor der Herausforderung, KI gezielt in branchenspezifische Anwendungsfälle zu integrieren und über einen anderweitigen Nutzen, etwa über Datenschutz, Integrationstiefe oder Bedienkomfort, herauszustechen.

TOP 61		STANDARD SOFTWARE			
Rang	Gesamt-rang	Firma	Detailkategorien	Anteil am Gesamtumsatz	Detailumsatz in 1000 CHF*
25	282	inova:solutions AG		39,3%	2750*
26	386	Arvato Systems Schweiz AG	Business-Software	84%	2100
27	405	Klapp GmbH		100%	2000*
28	294	nexum Agency Switzerland AG		29,1%	1850
29	423	Byron Informatik AG		82,4%	1400*
30	309	Agentur Koch		23,2%	1300
30	222	CENT Systems AG		9,8%	1300*
32	422	MOS MindOnSite	Business-Software	71%	1250*
33	257	nag informatik ag		13,2%	1200
33	361	Zeix AG	Business-Software	34%	1200
35	401	Screenimage Systems AG		52,3%	1150*
36	316	Idéative	Business-Software	19,1%	1010
37	125	Boss Info	Business-Software	2,4%	1000
37	405	fidelity AG		50%	1000*
37	189	peoplefone AG	Business-Software	5%	1000
37	448	SAI ERP Sàrl		100%	1000*
41	358	Corix AG	Business-Software	25%	925
42	342	08EINS Holding AG	Business-Software	14%	600
42	335	AS infotrack AG		13,3%	600*
44	382	Objectis SA	Business-Software	21%	585*
45	320	Intersim AG		9,8%	500
46	473	Aisot Technologies AG		100%	350*
47	353	stepping stone AG		8,9%	340*
48	416	MD-Systems		16,7%	300
49	465	Rumya	Business-Software	37,5%	300*
50	464	BiDynamics Sàrl	Business-Software	30,7%	250*
51	441	Media Motion AG		20,8%	250*
52	374	NUMENDO SA		8,3%	250
53	448	Activeo Suisse	Business-Software	21%	210
54	311	trifact AG	Business-Software	4%	200*
55	458	Cost House Suisse SA	Business-Software	15%	150*
56	475	iazzu GmbH.		66,7%	100*
57	353	PIT Solutions AG		1,3%	50*
58	481	smartportrait		100%	40*
59	405	clearByte GmbH	Business-Software	2%	30*
60	480	ifoa GmbH		33,3%	20*
61	477	Swiss AI Experts c/o NetriX GmbH		16,7%	20

* SCHÄTZUNG

KI-Agenten mischen das Geschäft mit Business-Software auf

Das Geschäft mit Business-Software steht vor einem Umbruch. Das klassische Geschäftsmodell mit Software-as-a-Service gerät in Bedrängnis – und im Business mit KI-Agenten kämpfen die mittelgrossen Player gleich mit doppelter Konkurrenz. Autor: Joël Orizet, Netz-KI Bot

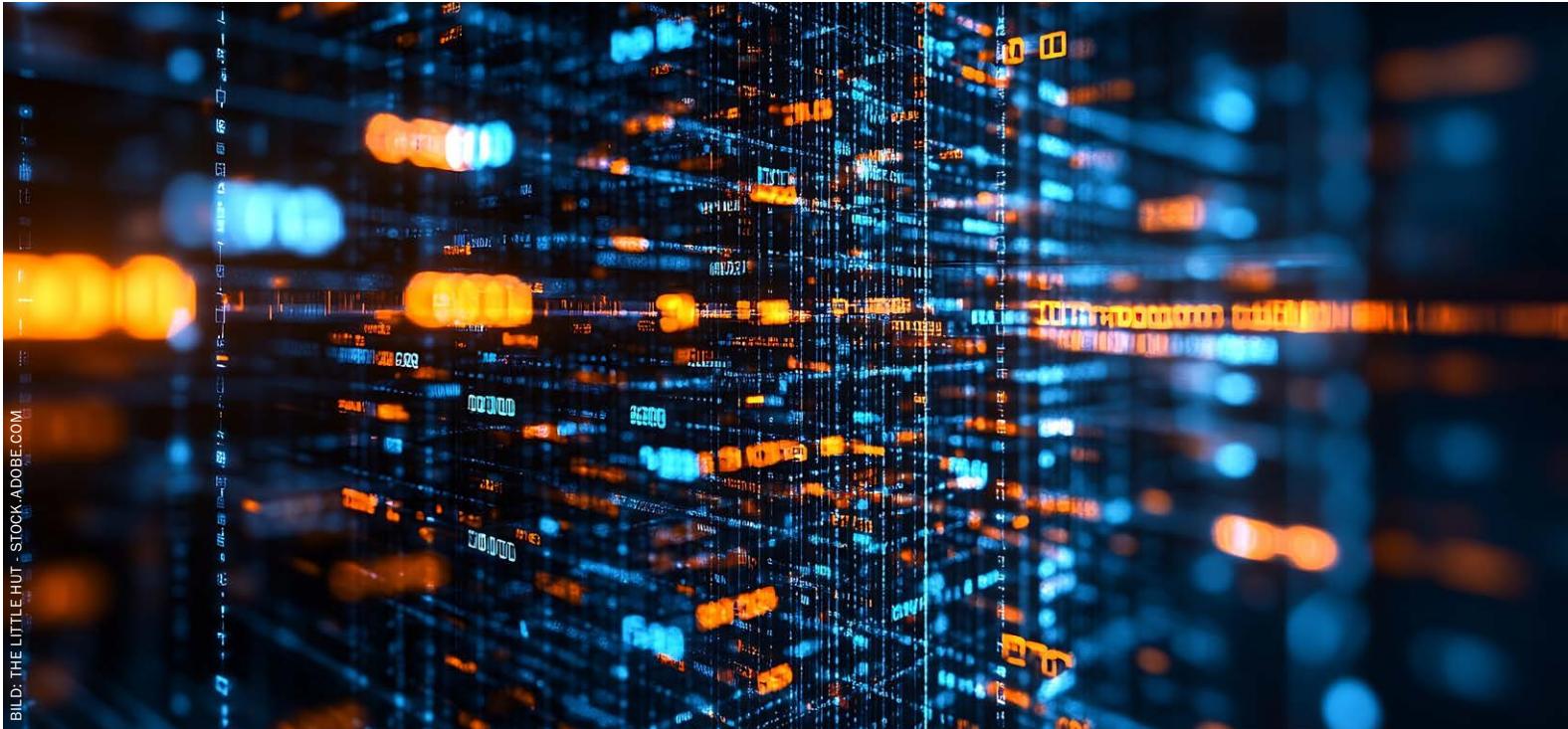
Die Anbieter von Business-Software sollten sich auf eine Disruption gefasst machen. Künstliche Intelligenz dürfte in diesem Geschäftsfeld die grössten Veränderungen seit der Einführung von Cloud Computing auslösen. Das inzwischen als klassisch geltende Betriebsmodell namens Software-as-a-Service (SaaS) mit nutzerbasierten Lizzenzen und statischen Dashboards gerät unter Druck – darunter leiden nicht nur die kleinen, sondern auch die mittelgrossen Hersteller von Business-Software, wie «Business Insider» unter Berufung auf eine Studie des Beratungsunternehmens Alixpartners berichtet. Demnach schlittern viele Marktteilnehmer in den kommenden zwei Jahren in existenzielle Schwierigkeiten, wenn sie sich nicht schnell ans KI-Zeitalter anpassen.

Der Grund dafür ist, dass die Einführung von KI-Agenten vieles von dem, was die heutigen Lösungen für Enterprise Ressource Planning (ERP) oder Customer Relationship Management (CRM) ausmachen, überflüssig macht. Traditionelle ERP- und CRM-Lösungen haben beispielsweise oftmals komplexe User Interfaces, Dashboards und Klickpfade – das alles brauchen KI-Agenten nicht, weil sie per Sprache oder Chat interagieren und Aufgaben direkt ausführen können, ohne dass man als User wissen muss, wie man sich korrektweise durch die Software klickt. Darüber hinaus basiert klassische Business-Software auf vordefinierten Arbeitsabläufen, etwa in Form von Statusübergängen oder Genehmigungsketten. KI-Agenten sind demgegenüber flexibler und können auch mit unstrukturierten Daten arbeiten, beispielsweise Mails auswerten und dabei relevante Anfragen erkennen, priorisieren und automatisch an zuständige Teams weiterleiten – ohne manuell gesetzte Tags oder Regeln.

Die mittelgrossen Anbieter von Business-Software bekommen der Studie zufolge doppelte Konkurrenz: einerseits durch grossen Player wie Microsoft oder Salesforce, die bereits Milliardenbeträge in die Entwicklung und fürs Marketing von KI-Anwendungen in ihren Business-Software-Lösungen investierten; andererseits durch agile, «KI-native» Start-ups, die entsprechende oder auch neue Anwendungen wesentlich kostengünstiger auf den Markt bringen. Wer in diesem Geschäftsfeld wettbewerbsfähig bleiben will, sollte sich also schnell an die neuen Anforderungen anpassen, so die Empfehlung der Studienautoren. Das bedeutet allerdings, nicht nur alles auf die Entwicklung von KI-Agenten zu setzen, sondern auch zu prüfen, wie ein Wechsel von einem nutzerbasierten zu einem ergebnisbasierten Preismodell funktionieren kann.

Top 29		Business-Software		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamt-umsatz	Detail-umsatz in 1000 CHF*
1	44	Abraxas Informatik AG	48,2%	109 743
2	14	PwC Switzerland	4,8%	55 000*
3	37	DXC Technology Switzerland GmbH	16,1%	50 000*
4	121	Opacc Software AG	100%	45 000*
5	145	ProConcept SA	100%	30 000*
6	202	Trend Micro (Schweiz) GmbH	100%	16 000*
7	117	Infomaniak	22,4%	11 067
8	247	Delphisoft SA	100%	10 340
9	63	Sonio AG	7%	10 000*
10	78	Sword Services SA	5%	5 000*
10	165	Tebicom SA	20%	5 000
12	322	Epsitec SA	98%	4 900
13	279	Prime Technologies SA	45,6%	3 472
14	320	MNC Mobile News Channel SA	64,7%	3 300*
15	386	Arvato Systems Schweiz AG	80%	2 000
16	422	MOS MindOnSite	71,4%	1 250*
17	361	Zeix AG	34,3%	1 200
18	125	Boss Info	2,4%	1 000
18	316	Idéative	18,9%	1 000
18	189	peoplefone AG	5%	1 000
21	358	Corix AG	25%	925
22	342	O8EINS Holding AG	14%	600
23	382	Objectis SA	14,4%	400*
24	448	Activeo Suisse	21%	210
25	311	trifact AG	3,6%	200*
26	458	Cost House Suisse SA	15,3%	150*
27	464	BiDynamics Sàrl	16,6%	135*
28	465	Rumya	6,3%	50*
29	405	clearByte GmbH	1,5%	30*

*SCHATZUNG



Softwarefirmen in der Schweiz – Performance, Wachstum und Produktivität

Das Fokusthema des diesjährigen Swiss Software Industry Survey ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI) bei Softwarefirmen. Die Studie zeigt, dass KI hier noch am Anfang steht. Dabei gibt es klare Unterschiede, in welchen Bereichen KI bereits zum Einsatz kommt, und wo noch grosses Potenzial vermutet wird.

DER AUTOR



Pascal Sieber,
Gründer und Partner,
Sieber & Partners



Den Beitrag
finden Sie
auch online

www.netzwoche.ch

Der Swiss Software Industry Survey (SSIS), durchgeführt von der Universität Bern und unterstützt von Swico und Sieber & Partners, liefert jährlich verlässliche Kennzahlen zur Entwicklung der hiesigen Softwareindustrie. Die befragten Softwareunternehmen erwarten 2024 weiterhin ein Wachstum von 5,3 Prozent und für 2025 8,3 Prozent. Die Rentabilität der Softwarefirmen hat sich nur leicht verbessert. Der Ebit im Verhältnis zum Umsatz liegt mit 9,1 Prozent weiterhin unter 10 Prozent.

Die Profitabilität der Schweizer Softwareunternehmen, gemessen an Ebit dividiert durch den Umsatz (Ebit-Marge), lag 2023 bei 9,1 Prozent. Damit bleibt sie weiterhin unter 10 Prozent (Grafik 1). Die höchste Rentabilität mit rund 15 Prozent erreichen die Standardsoftware-Firmen. Im Software-Consulting sind die Margen 2022 von über 12 Prozent auf rund 10 Prozent im Jahr 2023 gefallen. Am stärksten unter Druck sind die Individualsoftware-Unternehmen. Die durchschnittliche Marge in diesem Teilmarkt liegt bei 4,8 Prozent. Das ist der tiefste Wert seit 2014 (Grafik 1).

Wachstumserwartungen korrigiert

2024 wurden die Wachstumserwartungen zum zehnten Mal in Folge mit derselben Frage erhoben. Diese Zeitreihe ermöglicht einen Vergleich mit den tatsächlichen Wachstumsraten, die das Bundesamt für Statistik jährlich mit einigen Jahren Verzögerung publiziert.

Die SSIS-Erhebung findet jeweils zwischen Mai und Juni statt. Dann werden die Softwarefirmen gefragt, wie hoch sie das Wachstum für das laufende Jahr (t+1) und für das kommende Jahr (t+2) einschätzen. Sie haben das Wachstum über die neun vergangenen Jahre stets überschätzt: Die Schätzung des Wachstums für das laufende Jahr war im Durchschnitt um 3,2 Prozentpunkte, jenes für das nächste Jahr um 7,3 Prozentpunkte zu hoch.

Korrigiert man die Wachstumserwartungen um diesen Fehler in der Schätzung, so ergibt sich ein erwartetes Umsatzwachstum von 2,9 Prozent für 2024 (Grafik 2). Die befragten Softwarefirmen sind bezüglich ihrer Prognose für die Entwicklung zwischen 2024 und 2025 im Vergleich zu den Vorjahren noch pessimistischer. Um die systematische

Überschätzung korrigiert, schätzen sie das Wachstum auf lediglich 1,2 Prozent ein.

Die zögerlichen Erwartungen im Hinblick auf die Geschäftsentwicklung widerspiegeln sich auch in den erwarteten Mitarbeiterzahlen. 2023 und 2024 wurden zwar erneut mehr Fachkräfte eingestellt als in den Jahren der Pandemie. Für 2024 erwarten die Befragten, dass sie über 4 Prozent mehr Personal beschäftigen können als 2023. Die Pläne für 2025 sind deutlich zurückhaltender. Dann wollen die Softwareunternehmen nur rund 2 Prozent mehr Mitarbeitende einstellen (Grafik 3).

Am meisten Personalaufbau gibt es bei den Standardsoftware- und den Softwareberatungsfirmen. Das geringste Personalwachstum planen die Individualsoftware-Firmen.

Ertragsmodelle und Absatzbranchen

2022 wurden erstmals die Ertragsmodelle erhoben. Die Softwareunternehmen werden seitdem gefragt, wie hoch ihre Umsatzanteile mit unterschiedlichen Ertragsmodellen sind. Grafik 4 zeigt, dass am meisten Umsatz mit einem Kostendach erwirtschaftet wird. Bei diesem Ertragsmodell einigen sich Kunde und Lieferant auf die maximalen Kosten für ein Projekt und beide sind gleichermaßen dafür verantwortlich, dass das Kostendach eingehalten wird. Am zweitmeisten Umsatz wird mit Festpreisen erwirtschaftet. Der Kunde bezahlt in diesem Modell einen festgelegten Preis, unabhängig vom Aufwand des Lieferanten. Ebenfalls sehr häufig erwirtschaften Softwarefirmen ihren Umsatz mit der Verrechnung ihrer Aufwendungen, ohne die Verantwortung für die Gesamtkosten zu tragen. Nur selten wird nach Nutzung der gelieferten Software und nach dem Nutzen für den Kunden verrechnet (Grafik 4).

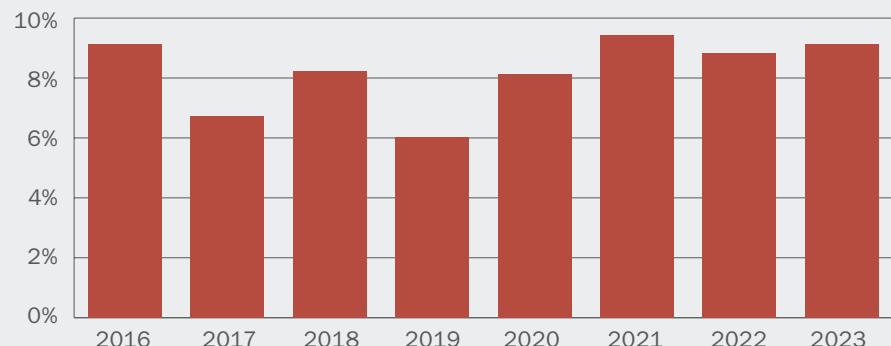
Die Umsatzanteile nach Verrechnungsmodellen unterscheiden sich zwischen den Teilbranchen stark. Fixpreise sind bei Standardsoftwareherstellern am häufigsten. Bei Individualsoftwareentwicklern überwiegt die Verrechnung nach Aufwand mit einem Kostendach.

2024 wurden zum fünften Mal die Umsatzanteile nach Absatzbranchen erfragt. Grafik 5 zeigt die so berechneten, wichtigsten Branchen für die Schweizer Softwarefirmen: Die Bedeutung der öffentlichen Verwaltung nimmt nochmals ab und liegt noch bei 16 Prozent. Im Maschinen- und Anlagebau ist eine Baisse zu beobachten, nachdem 2024 von dieser Branche sehr viel bezogen wurde. Weitere wichtige Absatzbranchen sind die Finanzdienstleister, zunehmend aber auch die Bau- und Immobilienwirtschaft.

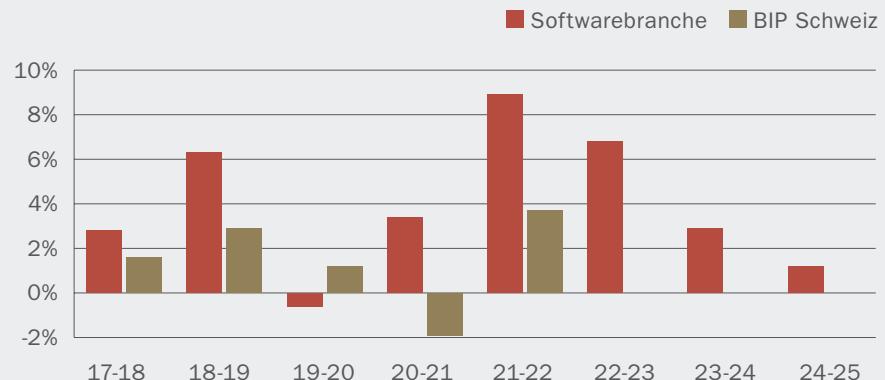
Internationale Tätigkeiten

2023 erwirtschaftete die Softwarebranche einen wiederum höheren Anteil ihres Umsatzes im Ausland. Der Exportanteil liegt bereits bei 7,5 Prozent. Über dem Branchendurchschnitt liegen dabei weiterhin die Hersteller von Standardsoftware mit 11,4 Prozent. Der mit Abstand wichtigste Markt im Ausland bleibt Deutschland (Grafik 6).

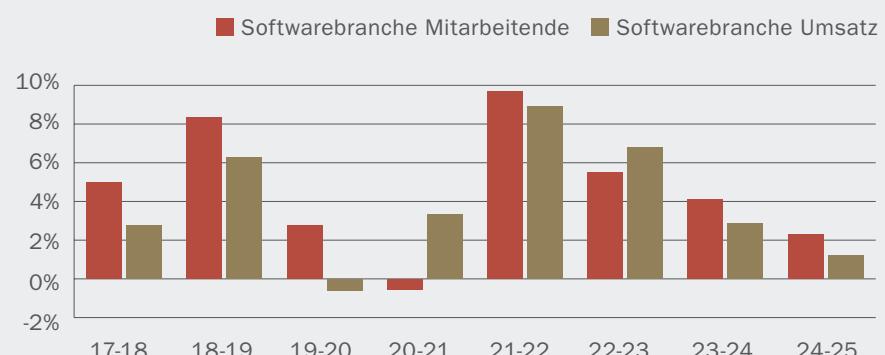
Grafik 1: Ebit in Prozent des Umsatzes (Ebit-Marge)



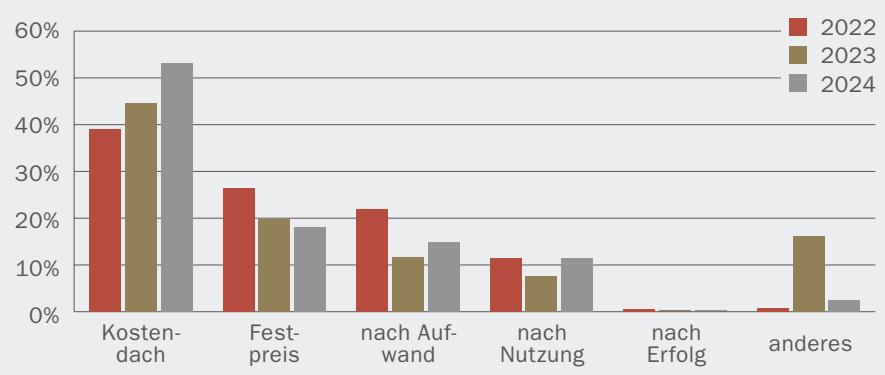
Grafik 2: Erwartetes Umsatzwachstum

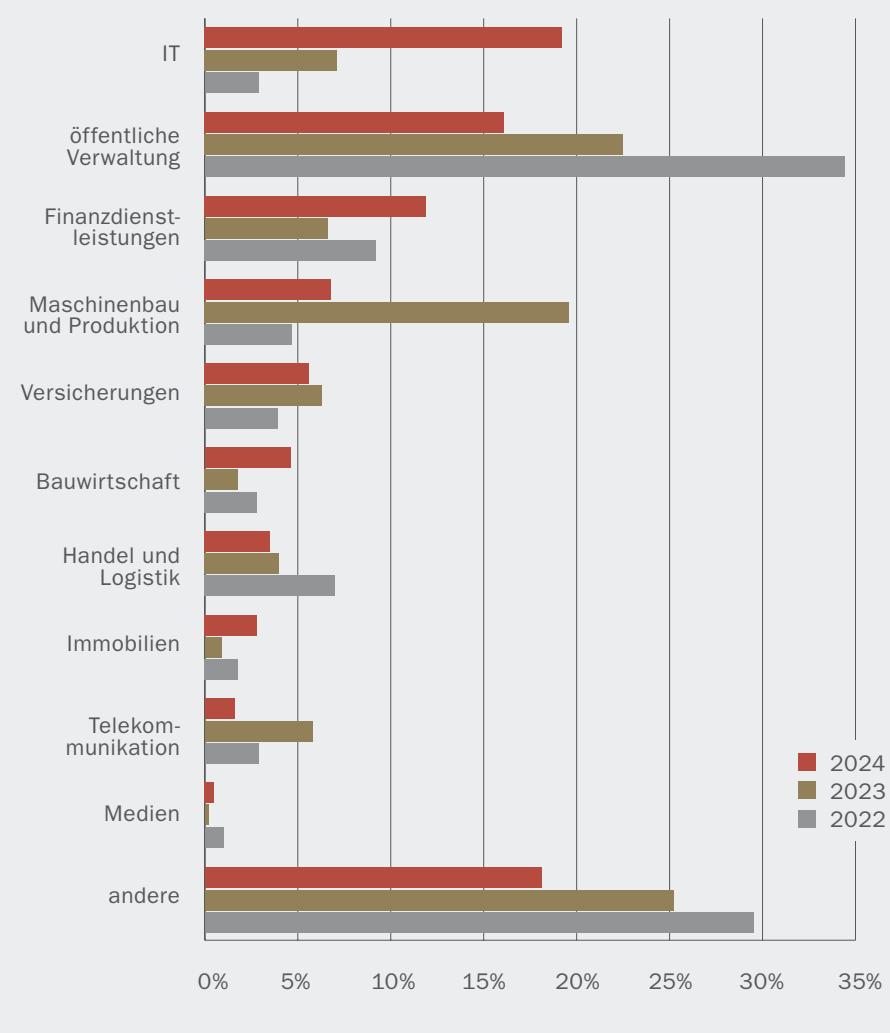
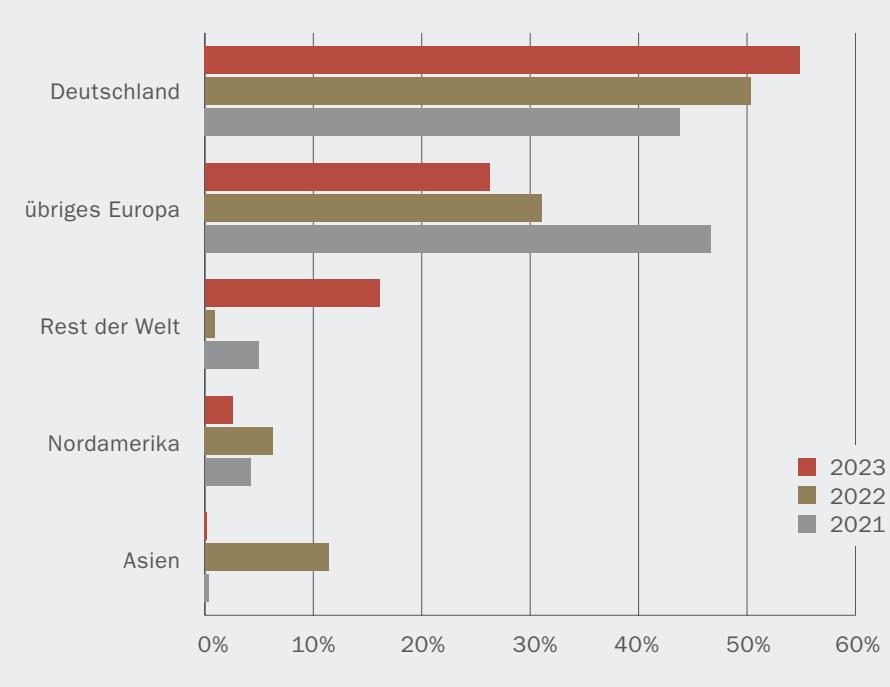


Grafik 3: Erwartetes Wachstum – Anzahl Mitarbeitende im Vergleich zum Umsatzwachstum



Grafik 4: Ertragsmodelle nach Umsatzanteil



Grafik 5: Die wichtigsten Absatzbranchen der Softwarefirmen**Grafik 6: Auslandumsätze in Prozent nach Regionen**

Die grösste Steigerung wird bei den Individualsoftware-Herstellern gemessen. Ihr Auslandumsatz stieg von 5,9 Prozent auf 8,7 Prozent, wobei auch der Absatz in Ländern ausserhalb von Europa weiterhin zunimmt.

Umgekehrt beschaffen Schweizer Softwarefirmen auch im Ausland. Der SSIS untersucht die Menge der im Ausland beschafften Arbeitsleistungen. Wir sprechen von Nearshoring, wenn diese Arbeitsleistungen im nahen und von Offshoring, wenn sie im fernen Ausland beschafft werden. 56 Prozent der befragten Softwareunternehmen praktizieren mindestens eine dieser Formen der Beschaffung im Ausland.

Am häufigsten beschaffen Standardsoftware-Hersteller (58,7 Prozent) und Softwareintegratoren (56,3 Prozent) in Near- und Offshore-Gebieten, gefolgt von Herstellern von Individualsoftware (53,8 Prozent) und Technologie- und Dienstleistungsanbietern (50 Prozent).

Auch Softwareberatungsunternehmen beschaffen im Ausland. Im Unterschied zu den Softwareentwicklungsfirmen aber seltener bei eigenen Tochtergesellschaften im Ausland und häufiger bei Drittanbietern.

Fokus künstliche Intelligenz

Der technologische Fortschritt sowie die Verfügbarkeit und Kosteneffizienz höherer Rechenleistung waren Schlüsselfaktoren, die zur Entwicklung neuer Werkzeuge der künstlichen Intelligenz mit höherer Genauigkeit und Vorhersagekraft führten, die vorher nicht vorstellbar gewesen waren. Vor allem seit der Einführung von ChatGPT ist KI in aller Munde, und ihre Beliebtheit und Nutzung haben erheblich zugenommen, nicht nur bei privaten Nutzern, sondern auch bei Unternehmen. Immer häufiger werden KI-Technologien zur Unterstützung von Arbeitsprozessen eingesetzt. So bearbeiten etwa KI-gesteuerte Chatbots automatisch Kundenanfragen, und KI-basierte Vorhersagemodelle, etwa für Kundenwünsche, sind auf dem Vormarsch.

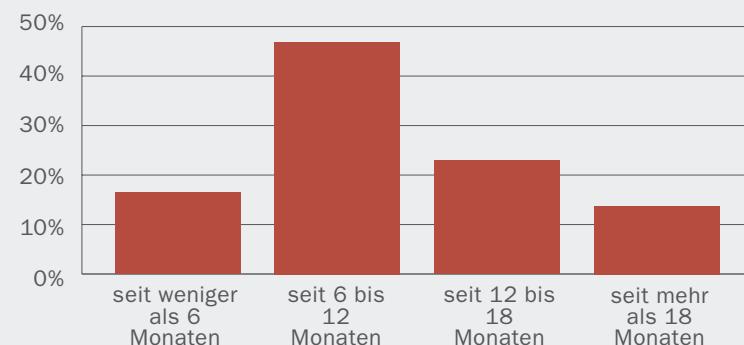
Auch in der Softwareindustrie stösst KI auf grosses Interesse, und es wird erwartet, dass sie ein grosses Potenzial hat, indem sie die Arbeitsprozesse von Softwareentwicklern positiv beeinflusst. Mit der Einführung von generativen KI-Systemen wie ChatGPT oder Microsoft Copilot können etwa die Produktivität von Softwareentwicklern und die Codequalität von Software verbessert werden. Um die Vorteile der KI nutzen zu können, ist eine strukturierte Implementierung und Steuerung solcher Anwendungen unerlässlich.

Im SSIS 2024 wird die grösste und umfassendste Untersuchung des Einsatzes von KI in Softwareunternehmen der Schweiz präsentiert. Im Folgenden sind die Ergebnisse zusammengefasst.

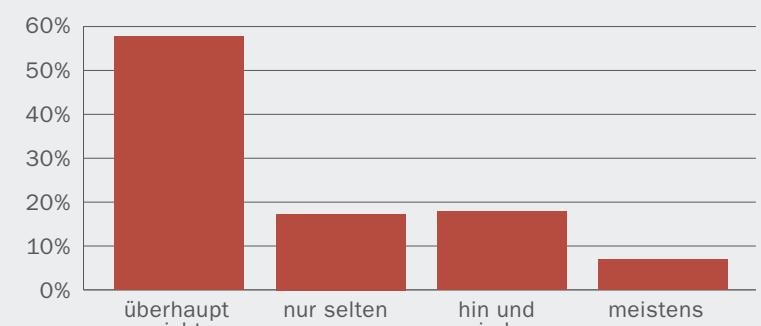
Nur noch ein Drittel ist nicht mit KI vertraut

Alle befragten Softwarefirmen setzen KI in der Softwareentwicklung ein, die meisten allerdings seit weniger als einem Jahr (die Befragung fand vom Mai bis Juni 2024 statt). Dies geht einher mit der Publikation von Modellen wie ChatGPT und der Integration von Copilot in die Entwicklungsumgebun-

Grafik 7: Seit wann wird KI in der Softwareentwicklung eingesetzt?



Grafik 8: Werden für das Training der KI eigene Daten eingesetzt?



gen von Microsoft (Grafik 7). Für das Training der eingesetzten KI-Modelle setzen mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmen noch keine eigenen Daten ein. Sie nutzen also die eingekauften oder frei verfügbaren Modelle (Grafik 8).

Der KI-Einsatz findet nicht in allen Wertschöpfungsstufen bei gleich vielen Unternehmen bereits statt. Die Softwarefirmen gaben an, inwiefern das KI-Potenzial bereits bekannt ist, und wenn ja, inwiefern KI in der jeweiligen Wertschöpfungsstufe bereits eingesetzt wird. In Grafik 9 werden die Antworten so dargestellt, dass eine Rangliste nach Wertschöpfungsstufen sichtbar wird. Am häufigsten wird KI im Coding eingesetzt, und zwar während der Entwicklung und Wartung von Software. Seltener wird KI für das Design, das Testen, die Analyse und Planung verwendet. Aber auch für diese Tätigkeiten ist KI bereits im Einsatz. Nur von wenigen Unternehmen wird KI hingegen auch bei der Softwareintegration verwendet.

Effizienzgewinne erwartet

Erst etwa die Hälfte der Softwarefirmen hat eine Vorstellung davon, wie sie dank KI ihre Softwareentwicklung verbessern wollen (Vision gefasst). Etwas weniger haben bereits eine Strategie entwickelt und konkrete Ziele formuliert (Grafik 10).

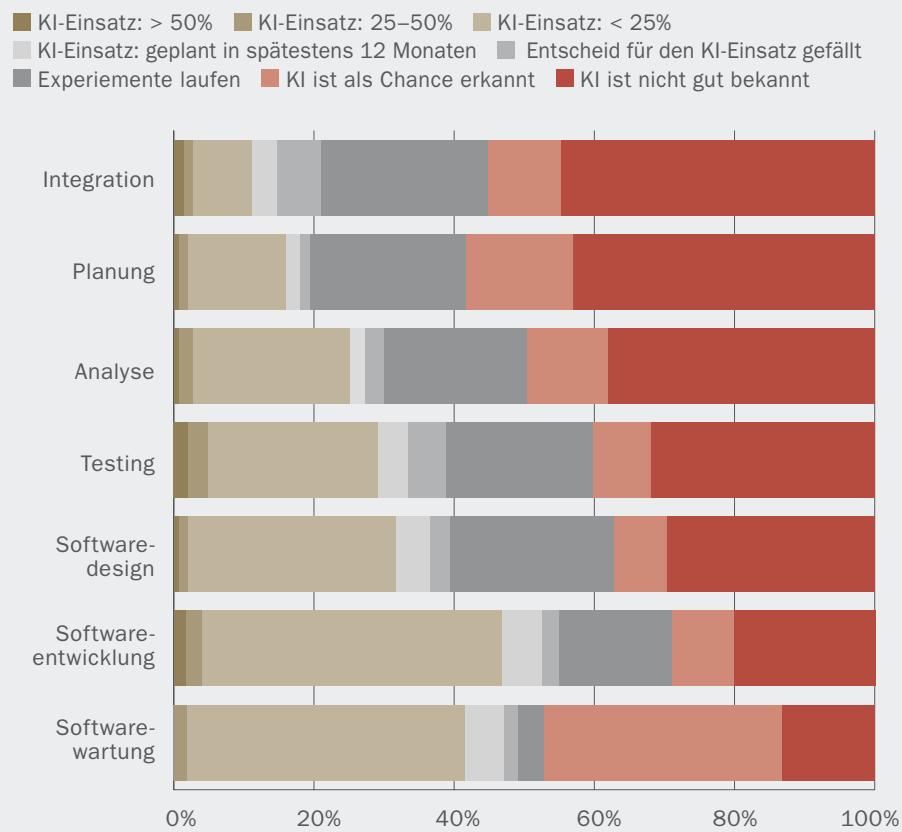
Vom KI-Einsatz erwarten die befragten Softwarefirmen vor allem einen Effizienzgewinn in der Softwareentwicklung. Dies manifestiert sich in einer Zeiter sparsam sowie höherer Produktivität der Entwicklerinnen und Entwickler. Dies hat bedingt eine Auswirkung auf die Gesamtkosten und die Qualität (Grafik 11).

Regulierung und Standardisierung

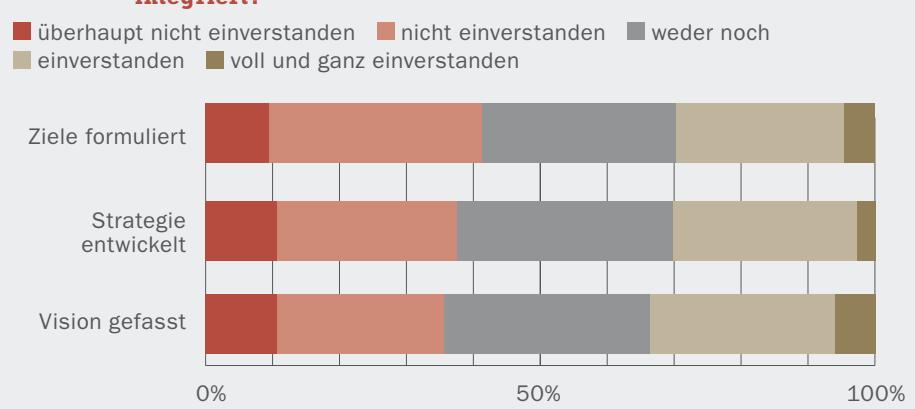
Der Einsatz von generativer KI ist nicht umstritten. Insbesondere muss den Nutzerinnen und Nutzern bekannt sein, inwiefern sie damit Informationen und Daten an Dritte weitergeben, Urheberrechte Dritter genutzt werden und die Korrektheit der generierten Texte und Softwarecodes überprüft werden können.

Die befragten Unternehmen setzen meist relationale Praktiken wie die Kommunikation innerhalb der Organisation (43,4 Prozent) und die Schulung von Softwareentwicklerinnen (43,4 Prozent) und die Schulung von Softwareentwicklerinnen

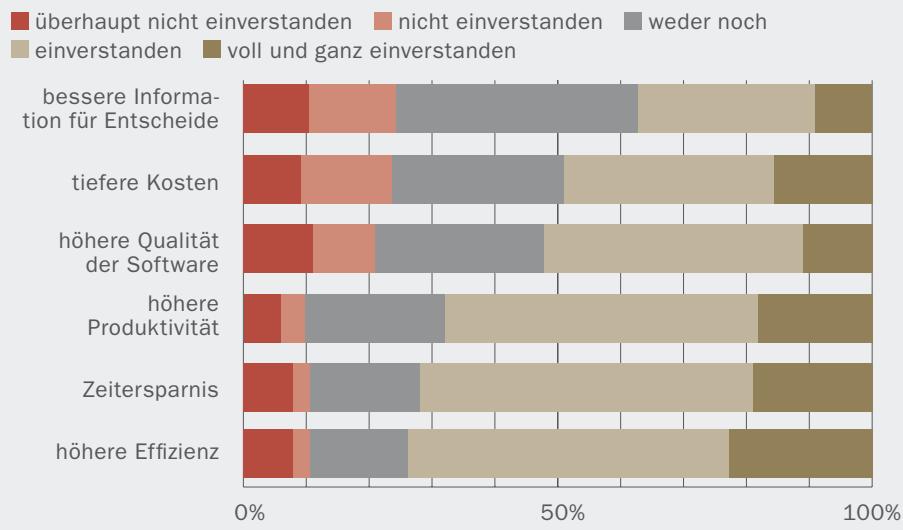
Grafik 9: Inwiefern wird KI bereits eingesetzt?



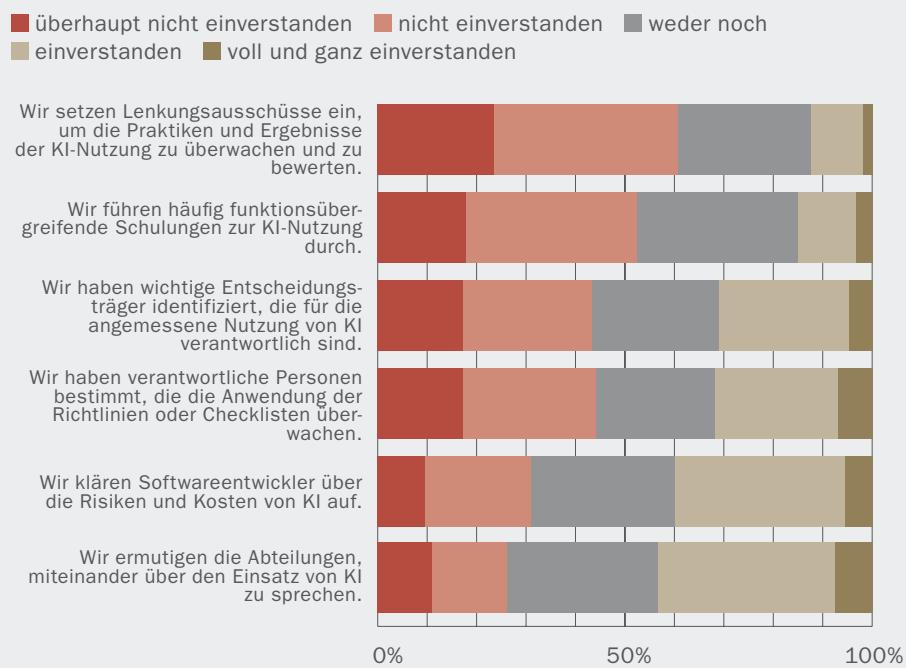
Grafik 10: Wie weit ist die KI bereits in die Organisationsentwicklung integriert?



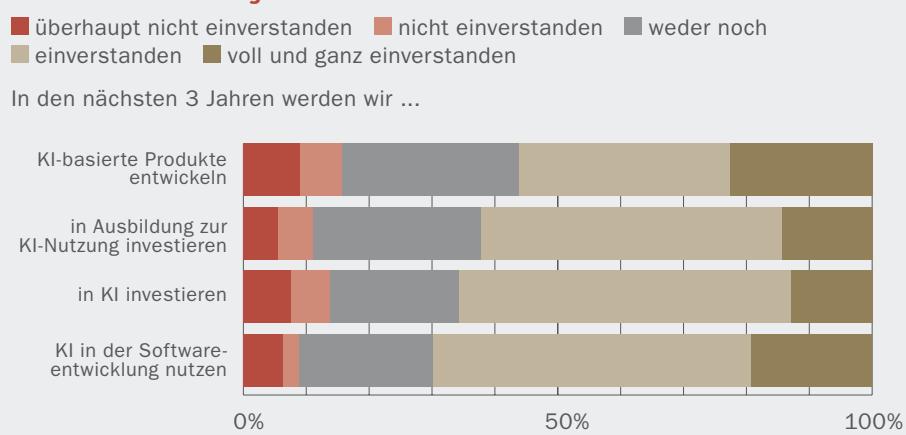
Grafik 11: Welche Vorteile werden vom KI-Einsatz erwartet?



Grafik 12: Welche regulativen Massnahmen wurden ergriffen?



Grafik 13: Nutzung von IT und Software zur Messung und Steigerung der Nachhaltigkeit



und -entwicklern (40 Prozent) ein, um sich mit diesen Fragen zu befassen. Weniger verbreitet sind strukturelle Praktiken, wie die Einführung eines Lenkungsausschusses (12,4 Prozent), die genaue Festlegung von Zuständigkeiten und Entscheidungsträgern (31 Prozent) und funktionsübergreifende Schulungen (15,2 Prozent) (Grafik 12).

Softwareindustrie investiert in KI

Auch wenn einige Unternehmen KI noch nicht in grossem Umfang einsetzen, sind die Aussichten für ihre künftige Anwendung vielversprechend. Grafik 13 zeigt, dass die Mehrheit (69,9 Prozent) KI-Technologien in grösserem Umfang in der Softwareentwicklung einsetzen wird, wobei fast zwei Drittel (65,8 Prozent) planen, in KI-Technologien zu investieren. Softwareunternehmen beabsichtigen auch, verstärkt in die Ausbildung für den Einsatz von KI zu investieren (62,3 Prozent). Am wenigsten wahrscheinlich ist es, dass Softwareunternehmen Softwareprodukte auf der Grundlage von KI anbieten (56,2 Prozent).

Derzeit wird nicht erwartet, dass KI-Technologien unbedingt zu Kosteneinsparungen führen. Obwohl die Unternehmen das Potenzial für Effizienzsteigerungen durch KI erkennen, führt dies nicht unbedingt zu Kostensenkungen. Dies ist wahrscheinlich den damit verbundenen Investitionskosten oder der Tatsache geschuldet, dass KI Mitarbeitende nicht ersetzen kann, sondern deren Arbeit effizienter und produktiver macht. (Lesen Sie auf den Seiten 38 und 39 die Vertiefung zum Thema KI in der Softwareentwicklung.)

Fazit

Die Branche entwickelt sich nach wie vor gut. Ein weiteres Wachstum, das über dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum der Schweiz liegt, sowie eine Rentabilität um die 9 Prozent (Ebit-Marge) sind für 2025 zu erwarten. Der Druck auf die Margen und auch auf das Wachstum nimmt aber zu. Die Softwareindustrie muss sich Gedanken darüber machen, wie sie die Produktivität steigern kann.

Ein vielversprechender Ansatz dafür ist der Einsatz von generativer künstlicher Intelligenz in allen Schritten der Wertschöpfung. Die Mehrheit der Softwarefirmen setzt schon KI ein, aber nur rund 50 Prozent haben bereits eine Strategie dafür entwickelt. In den nächsten drei Jahren wird die Mehrheit der Softwarefirmen in KI investieren, um von deren Potenzial noch besser profitieren zu können.

Zum Swiss Software Industry Survey

Der SSIS ist ein «Dienst von der Branche an die Branche». Je mehr Branchenteilnehmer mitmachen, desto wertvoller wird er. Das Institut für Wirtschaftsinformatik der Universität Bern führt die jährliche Befragung durch und garantiert im höchsten Mass die Anonymität sowie die Wissenschaftlichkeit der Auswertungen und Benchmarks. Unterstützt wird der SSIS vom Swico sowie von Sieber & Partners, Inside-IT, Topsoft, AlpiCT und Swiss Made Software.



**Das Interview
finden Sie
auch online**
www.netzwoche.ch

«Die Security-Kultur ist gereift»

Security spielt in der Softwareentwicklung eine zentrale Rolle. Was es für einen systematischen Ansatz braucht, erklärt Peter Gassmann, Leiter Solution Engineering und Mitglied der Geschäftsleitung bei Abraxas Informatik. Interview: Tanja Mettauer

Gibt es spezifische Anforderungen der öffentlichen Hand an Custom Software, die sich von denen der Privatwirtschaft unterscheiden?

Peter Gassmann: Die Unterschiede sind nicht sehr gross. Die öffentliche Hand fordert meist von Anfang an hohen Datenschutz, Informationssicherheit und längerfristige Betriebbarkeit. Bereits in der Beschaffung werden Wartungs-releases, Upgrades und Security-Patches verlangt. Punktuell wird auch der Einsatz von Bug-Bounty-Programmen gefordert. Bei Integrationen stehen die vom Verein eCH definierten Schnittstellen- und Austausch-Standards im Fokus.

Welcher systematische Ansatz wird in der sicheren Softwareentwicklung verfolgt, und welche Erfahrungen wurden damit gemacht?

Abraxas hat ein umfassendes Software Security Framework aufgebaut, das wir laufend weiterentwickeln. Herzstück ist der Secure Software Development Lifecycle: Er zeigt Projektleitenden sowie Architektinnen und Architekten auf, wann und wo Security im Prozess in welcher Form berücksichtigt werden muss. Bereits im Anforderungsprozess führen wir ein Threat Modelling durch – dabei denken wir wie mögliche Angreifer und berücksichtigen Gegenmassnahmen im Design. Unsere Software Security Group dient als Kompetenzzentrum und agiert zusammen mit dem eigenen Security Operations Center auch bei Notfällen als schnelle Eingreiftruppe. Automatisierte Prüfungen sind in den Build- und Release-Prozess integriert. Die Erfahrungen sind durchweg positiv: Die Security-Kultur ist gereift, was sich auch durch die tiefe Anzahl der Findings in unseren Bug-Bounty-Programmen und internen Prüfungen zeigt.

Gibt es aktuelle Trends in der Custom Software?

Als Basisinfrastruktur wird heute immer eine Container-Plattform, sprich Kubernetes, genutzt. Die Software profitiert damit direkt von relevanten Robustheits- und Skalierungsfunktionalitäten. Zudem wird Standardisierung bei Themen wie Monitoring, Logging sowie Build- und Release-Prozessen erleichtert. Das senkt Kosten und macht es einfacher, Entwicklerinnen und Entwickler in verschiedenen Projekten einzusetzen.

Die Anbieter von Individualsoftware geraten unter Margendruck

Das Wertversprechen klingt attraktiv: nach Mass programmierte Software, die alle Wünsche abdeckt und sich auch an den künftigen Bedarf anpassen lässt. Das Geschäft mit Custom Software läuft denn auch gut – in der Schweiz machen den Anbietern jedoch schrumpfende Margen zu schaffen.

Autor: Joël Orizet, Netz-KI Bot

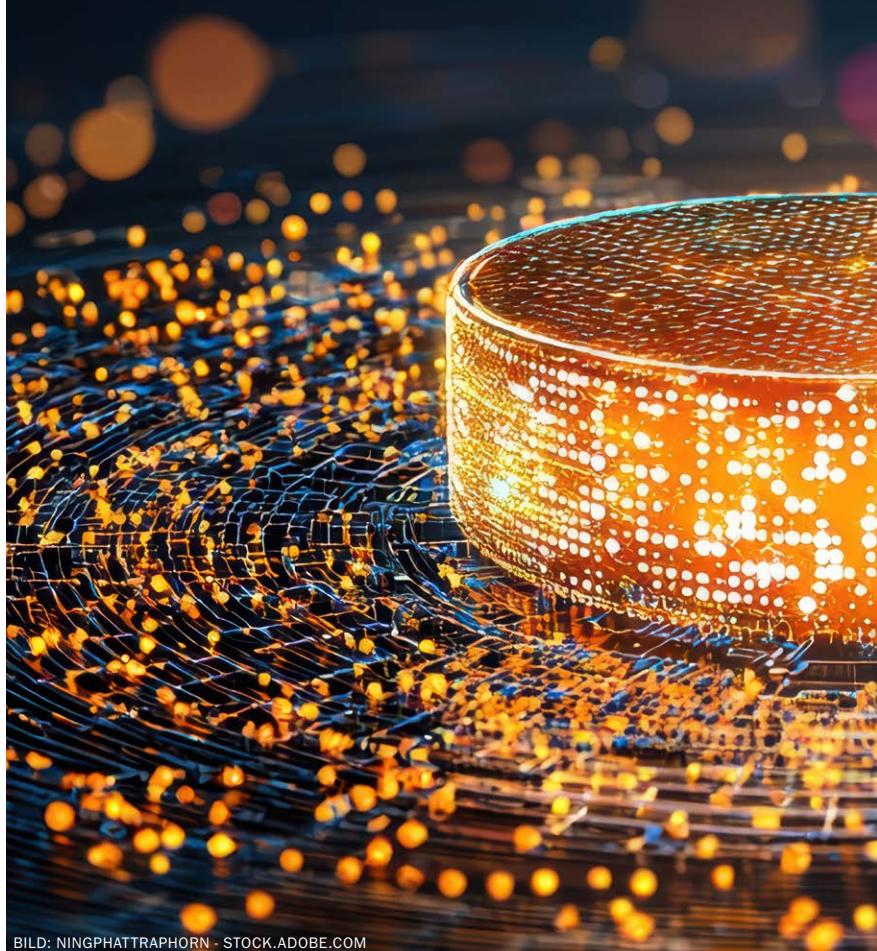


BILD: NINGPHATTRAPHORN - STOCK.ADOBE.COM

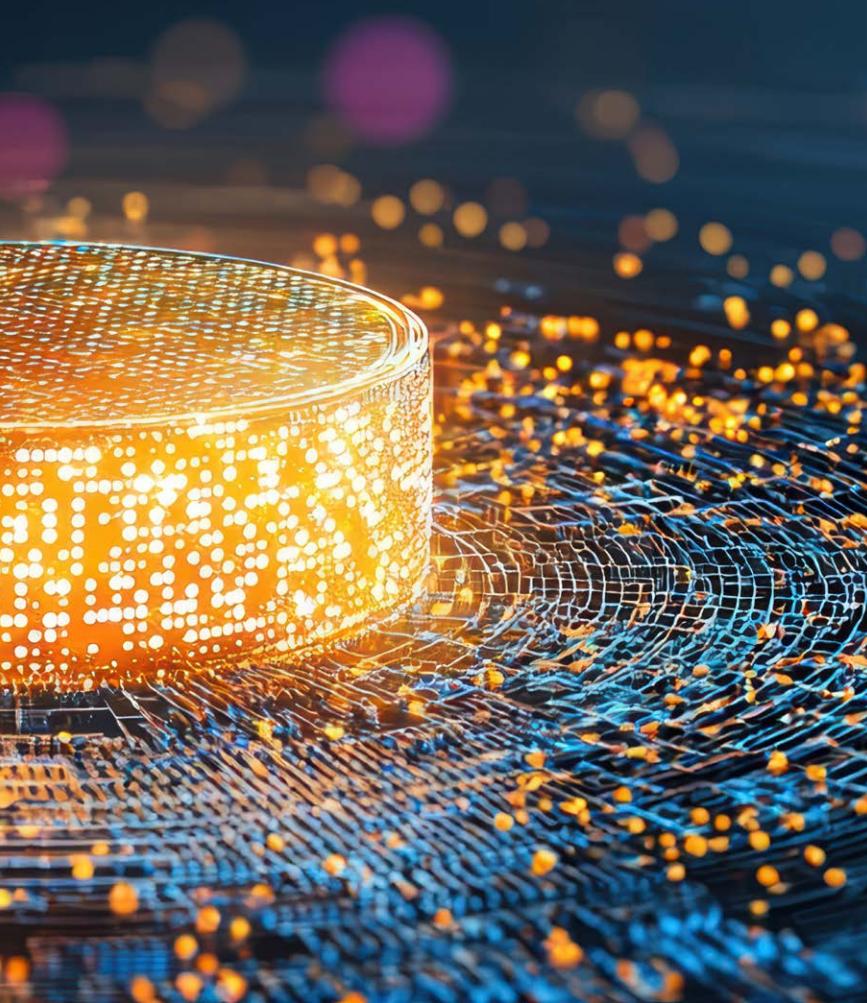
Der Markt für Custom Software ist einer dieser Märkte, die scheinbar nur eine Richtung kennen. Angesichts der zunehmenden Komplexität des Geschäftslebens dürfte zumindest die Nachfrage nach massgeschneiderten Lösungen steigen und steigen. Marktforscher zeigen sich denn auch davon überzeugt, dass das Business mit Individualsoftware in den kommenden Jahren weiter boomt. Analysten von Statista gehen etwa davon aus, dass der globale Markt für Custom Software bis 2028 ein Volumen von 234 Milliarden US-Dollar erreicht – mit einer kumulierten jährlichen Wachstumsrate von 6,8 Prozent.

In puncto Profitabilität zeigt der Trend jedoch nach unten – das betrifft insbesondere die Marktteilnehmer in der Schweiz, wie aus dem jüngsten Swiss Software Industry Survey hervorgeht. Demnach schrumpfte die Ebitda-Marge der hiesigen Hersteller von Individualsoftware zwischen 2022 und 2023 um 2,7 Prozentpunkte auf 5,6 Prozent. Derweil kletterte die Ebitda-Marge der Anbieter von Standardsoftware kräftig nach oben, nämlich um 6,6 Prozentpunkte auf 16,6 Prozent.

Für die Steigerung der operativen Effizienz im Geschäft mit Standardsoftware nennen die Studienautoren zwei mögliche Gründe: Einerseits könnte die Implementierung grosser Cloud-Projekte abgeschlossen sein und sich in höheren Umsätzen niederschlagen. Andererseits schraubten die Standardsoftware-Anbieter ihre Investitionen in Forschung und Entwicklung zurück – im Gegensatz zu den Herstellern von Custom Software, die ihre entsprechenden Ausgaben erhöhten. Erschwerend kommt wohl hinzu, dass die Hersteller von Individualsoftware im Gegensatz zu den grossen Anbietern von Standardsoftware kaum von Skaleneffekten profitieren. Insbesondere im Geschäft mit KI-Anwendungen könnte dies dazu führen, dass die Rentabilität von Software-Boutiquen weiter unter Druck gerät.

TOP 80		CUSTOM SOFTWARE		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Spartenumsatz in 1000 CHF*
1	68	Adnovum AG	84,6%	99 000
2	64	Noser Group	70,3%	97 000*
3	37	DXC Technology Switzerland GmbH	12,9%	40 000*
4	135	Magnolia International AG	100%	35 000*
5	82	ti&m AG	35%	32 569*
6	138	ERNI Schweiz AG	94,1%	32 000*
7	130	bbv Software Services AG	77,9%	30 000*
7	78	Sword Services SA	30,%	30 000*
9	81	TeamWork	24,5%	22 900
10	172	Nexplore AG	86,6%	21 320
11	181	CREATEQ AG	93,3%	21 000
12	14	PwC Switzerland	1,5%	17 000*
13	159	D ONE Value Creation AG	61,5%	16 000*
14	44	Abraxas Informatik AG	4,8%	10 976
15	102	Antaes	16,7%	10 000*
16	258	Cudos AG	96,7%	8 700*
17	270	Karakun AG	100%	8 200
18	201	Collaboration Betters The World SA	44,7%	7 170*
19	290	clavis IT ag	100%	6 500
20	288	IMS Informatik und Management Service AG	96,9%	6 465

*SCHÄTZUNG



TOP 80		CUSTOM SOFTWARE		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Sparten-umsatz in 1000 CHF*
21	86	Wavestone Consulting Switzerland AG	7%	5800*
22	255	DACHCOM Gruppe	52,1%	5000
22	311	mp technology AG	90,9%	5000
24	341	Interactive Things	100%	4450
25	320	Intersim AG	86,3%	4400
26	125	Boss Info	9,5%	4000
26	102	HR Campus AG	6,7%	4000*
28	342	O8EINS Holding AG	86%	3700
29	229	SmartWave	28,8%	3553
30	316	Idéative	66%	3500
30	353	PIT Solutions AG	92,1%	3500*
32	367	Apptitude SA	94,1%	3200*
33	145	Mobatime	10%	3000*
33	353	smartive AG	78,9%	3000*
35	358	Corix AG	75%	2775
36	392	Amazee Labs AG	100%	2400*
37	199	BTC (Schweiz) AG	12,8%	2300*
38	404	Smartfactory AG	100%	2100
39	176	CeRFI SA	8,7%	2000*
39	282	inova:solutions AG	28,6%	2000*

TOP 80		CUSTOM SOFTWARE		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Sparten-umsatz in 1000 CHF*
39	384	Renuo AG	76,9%	2000
42	380	Festland AG	65,5%	1900*
42	382	Objectis SA	68,2%	1900*
44	320	MNC Mobile News Channel SA	35,3%	1800*
45	401	Campfire GmbH	77,3%	1700*
46	426	appropo GmbH	93,8%	1500
46	257	nag informatik ag	16,5%	1500
46	386	Quantum Digital AG	60%	1500*
46	361	UFirst Group	42,9%	1500*
50	436	Helga Digitalagentur GmbH	100%	1400
51	429	mutoco AG	83,3%	1250*
52	182	ILEM GROUP	5,4%	1200*
52	436	semabit GmbH	85,7%	1200*
52	361	Zeix AG	34,3%	1200
55	353	etrex GmbH	26,3%	1000*
55	405	fidentity AG	50%	1000*
55	381	Greenliff AG	35,7%	1000*
55	294	nexum Agency Switzerland AG	15,7%	1000
55	282	Trival Services	14,3%	1000
60	459	Milk Interactive AG	100%	900
61	309	Agentur Koch	14,3%	800
62	416	MD-Systems	33,3%	600
62	441	Media Motion AG	50%	600*
64	202	ACE Firmengruppe	3,1%	500*
64	335	AS infotrack AG	11,1%	500*
64	383	Diselva AG	18,2%	500*
64	422	MOS MindOnSite	28,6%	500*
64	290	Sigmalis	7,7%	500*
64	394	TRENDERS Interactive GmbH	21,7%	500
70	250	Compresso AG	4,4%	450
71	465	Gotomo	50%	400*
71	465	Rumya	50%	400*
73	423	Byron Informatik AG	17,6%	300*
74	374	NUMENDO SA	8,3%	250
75	464	BiDynamics Sàrl	25,2%	205*
76	394	mjm.cc AG	8,7%	200*
77	405	clearByte GmbH	3,5%	70*
78	322	Epsitec SA	1%	50
78	475	iazzu GmbH.	33,3%	50*
80	448	Activeo Suisse	0,5%	5

*SCHÄTZUNG

Generative KI in der Softwareentwicklung – ein Realitätscheck

Die Integration von künstlicher Intelligenz (KI) in die Softwareentwicklung bietet neue Möglichkeiten zur Effizienzsteigerung und Qualitätsverbesserung, bringt jedoch auch Herausforderungen wie Datenschutz und ethische Fragen mit sich. Dieser Artikel beleuchtet die aktuellen Entwicklungen und zeigt den Stand des Einsatzes von KI in der Softwareentwicklung bei Schweizer Softwarefirmen auf.

DER AUTOR



Pascal Sieber,
Gründer und Partner,
Sieber & Partners

Mit der Unterstützung
von Simon Perrelet, Insti-
tut für Wirtschaftsinfor-
matik, Universität Bern



Den Beitrag
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

Die Entwicklung von KI hat in den vergangenen Jahrzehnten bemerkenswerte Fortschritte gemacht. Von frühen Konzepten der Maschinenintelligenz bis zum Aufkommen des maschinellen Lernens in den 1980er-Jahren haben die Einführung von «tiefen» neuronalen Netzen (Deep Learning) und die einfachere Verfügbarkeit von grossen Datenmengen die Entwicklung rasant vorangetrieben und die generative KI hervorgebracht. Während traditionelle KI-Systeme darauf ausgelegt sind, vorhandene Daten zu analysieren und Voraussagen zu treffen, ist generative KI in der Lage, neue Daten (auch Texte, Bilder, Klänge) zu generieren. Diese Fähigkeit hat disruptiven Charakter für viele Berufsbilder und damit ganze Branchen.

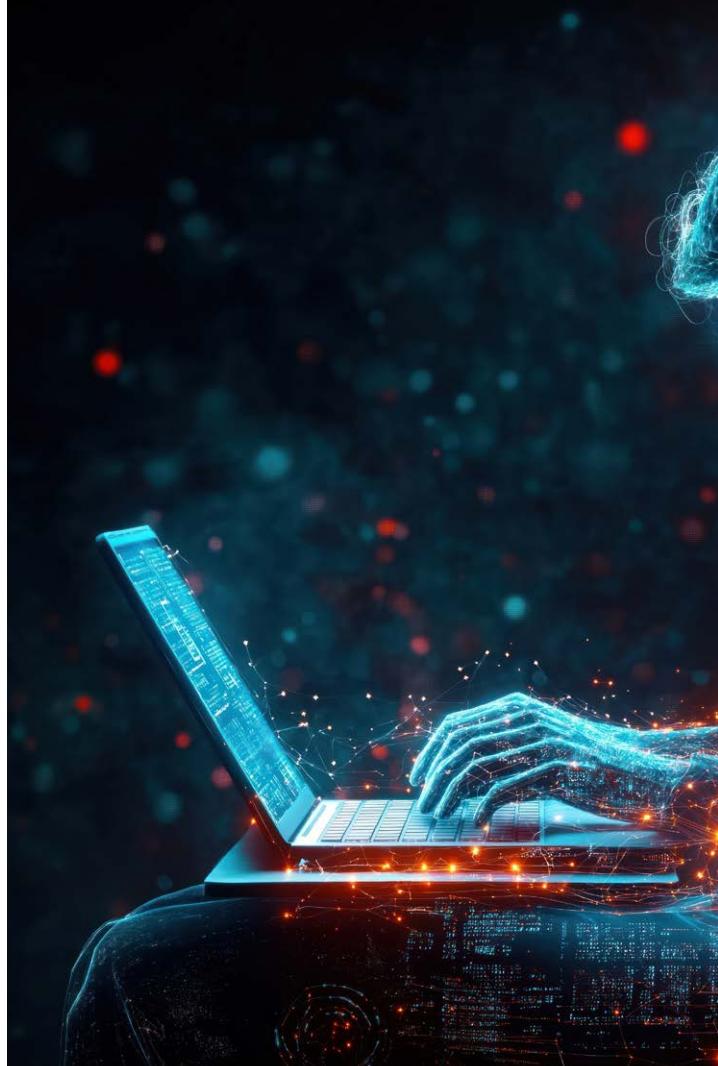
KI in der Softwareentwicklung

Diese Fähigkeit der generativen KI kann auch in der Softwareentwicklung etwa zur Generierung von Softwarecode eingesetzt werden. Insbesondere können Code Reviews, Fehlererkennung und -behebung sowie das Erstellen von Dokumentationen und Testfällen automatisiert werden. Trainiert werden KI-Systeme mit Daten aus Codedatenbanken.

Abgesehen von der Generierung von neuen Inhalten gibt es weitere spannende Anwendungsfälle wie Predictive Analytics. Diese Anwendungsfälle finden bereits eine verbreitete Anwendung in der produzierenden Industrie. Durch die Analyse von historischen Daten mit KI können Vorhersagen über zukünftige Ereignisse getroffen und dadurch die Entscheidungsprozesse unterstützt werden. So wird durch Predictive Maintenance etwa der Wartungsbedarf vorausgesagt, um Ausfallzeiten und Kosten zu optimieren.

Ähnliche Anwendungsfälle sind auch in der Softwareentwicklung denkbar. Durch die regelmässige Analyse des Softwarecodes und von historischen Projektdaten können die Führung von Softwareprojekten optimiert und wichtige Entscheidungen durch datengestützte Einblicke erleichtert werden.

Auch im Betrieb von Software kann Predictive Analytics einen Mehrwert bieten, indem Probleme, die etwa durch



Änderungen in den Umsystemen hervorgerufen werden, frühzeitig erkannt werden.

Herausforderungen

Eine Herausforderung sind der Datenschutz und die Datensicherheit. Je nach der Architektur eines KI-Systems werden nämlich die «Gespräche» mit der KI teilweise öffentlich. Dies ist kritisch, wenn dabei Kundeninformationen weitergegeben werden. Trainiert werden die KI-Systeme mit Daten aus Codedatenbanken. Darin verbirgt sich aber das geistige Eigentum der jeweiligen Entwicklerin beziehungsweise des Entwicklers, das jetzt teilweise ohne Regelung oder gar Abgeltung dieses geistigen Eigentums öffentlich wird.

Für die Entwicklung, Einführung und Nutzung von KI-Systemen werden neue Fähigkeiten benötigt, die viele Unternehmen zuerst aufbauen müssen. So werden Fähigkeiten wie etwa das kontextabhängige Training von KI-Systemen und die Qualitätskontrolle von KI-generiertem Softwarecode immer wichtiger. KI-Systeme müssen zudem in die bestehenden Entwicklungsprozesse, Arbeitsweisen und Methoden integriert werden. Dies ist, wie bei vielen Änderungen, mit Kosten, gegebenenfalls Widerständen und damit einem Zeitaufwand verbunden.

Stand der Praxis

Obwohl die Vorteile vielversprechend wirken und die Herausforderungen zur effizienten Nutzung von KI in der Softwareentwicklung lösbar erscheinen, sind Erfahrungen mit konkreten Anwendungsfällen noch jung. Im Swiss Software Industry Survey (SSIS) 2024 wurden die Schweizer Softwareunternehmen nach eben diesen Erfahrungen befragt. (Lesen Sie dazu den umfassenden Beitrag über die SSIS auf



den Seiten 30 bis 34.) Alle befragten Softwarefirmen setzen KI in der Softwareentwicklung ein, die meisten allerdings seit weniger als einem Jahr (die Befragung fand vom Mai bis Juni 2024 statt) (Grafik 1).

Für das Training der eingesetzten KI-Modelle setzen mehr als 50 Prozent der befragten Unternehmen noch keine eigenen Daten ein. Sie nutzen also die eingekauften oder frei verfügbaren Modelle (Grafik 2).

Vom KI-Einsatz erwarten die befragten Softwarefirmen vor allem einen Effizienzgewinn in der Softwareentwicklung. Dies manifestiert sich in einer Zeitsparnis sowie höheren Produktivität der Entwicklerinnen und Entwickler (Grafik 3).

Fazit und Ausblick

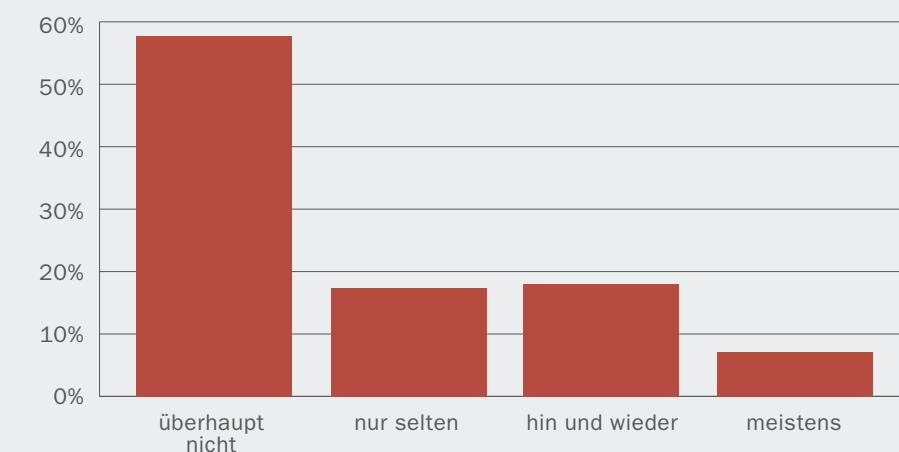
Die zukünftige Entwicklung von KI in der Softwareentwicklung führt zu nachhaltigen Veränderungen in der Art und Weise, wie Software entwickelt, implementiert, gewartet, getestet und dokumentiert wird. Es wird auch spekuliert, dass immer mehr Software von Personen entwickelt wird, die keine fundamentale Ausbildung und Erfahrung in Softwareentwicklung haben, sondern die KI-Systeme geschickt einsetzen können. Es findet damit, wie auch bereits mit Low-Code-Systemen, eine weitere Steigerung der Softwareentwicklungskapazität in der Gesamtgesellschaft statt.

Für die Softwareunternehmen und Softwareabteilungen kann dies als Chance und Herausforderung gleichzeitig gesehen werden. Wem es gelingt, diese mächtige Technologie geschickt zu nutzen, wird sich Wettbewerbsvorteile erarbeiten können. Denn auch das ist sicher: Der Erfolg von immer mehr Unternehmen ist abhängig davon, wie gut sie Software entwickeln können.

Grafik 1: Seit wann wird KI in der Softwareentwicklung eingesetzt?

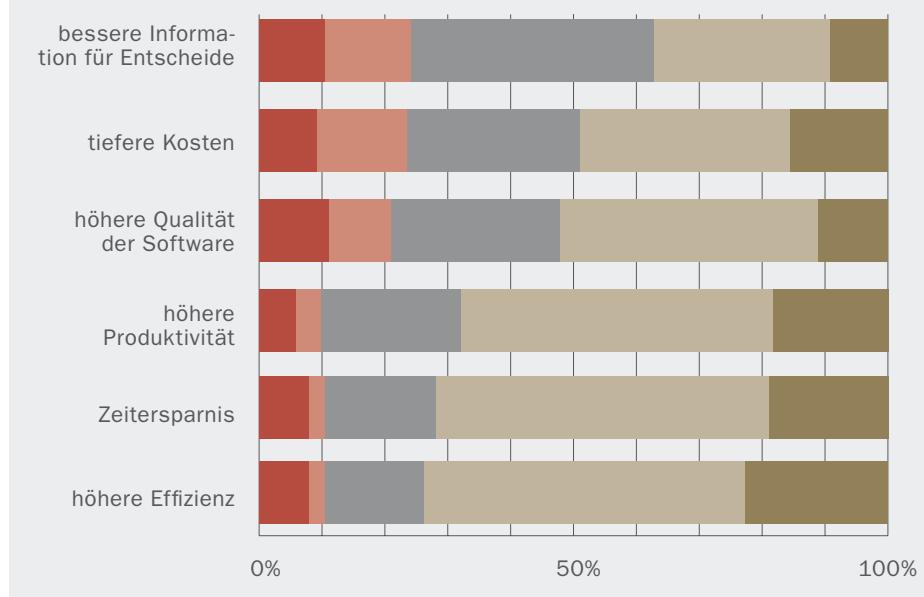


Grafik 2: Werden für das Training der KI eigene Daten eingesetzt?



Grafik 3: Welche Vorteile werden vom KI-Einsatz erwartet?

■ überhaupt nicht einverstanden ■ nicht einverstanden ■ weder noch
■ einverstanden ■ voll und ganz einverstanden



Die erfolgreichsten Webdienstleister

Wer beim Best of Swiss Web Award eine der begehrten Auszeichnungen gewinnt, darf nicht nur ein Zertifikat oder eine Boje mit nach Hause nehmen. Jede Auszeichnung bringt zusätzlich eine fixe Anzahl Punkte, vom Shortlist-Eintrag (1) über Bronze (2), Silber (4), Gold (7) bis zum Master-Titel (3). Autorin: Tanja Mettauer

Die erfolgreichsten Webdienstleister der vergangenen 5 Jahre			
Rang 2025	Veränderung	Firma	Punkte
1	=	Team Farner Schweiz (Blueglass, Farner, Yoveo, Rod Kommunikation)	128,50
2	↗	Eyekon	83,50
3	↗	Jung von Matt (Jung von Matt Limmat & Tech & Morrow ventures)	74,16
4	↘	Unic	67,99
5	=	Smartive	67,00
6	↘	Dept (Hinderling Volkart, Yourposition)	57,00
7	↗	Intelliact	56,50
8	=	Cando	54,00
9	↘	Liip	50,99
10	=	Webrepublic	44,32
11	↘	Zeix	43,49
12	↗	Dreipol	36,00
13	↘	Dentsu Switzerland (Media, Creative, Merkle)	34,66
14	↗	Mutoco	31,00
15	=	Apps with Love	29,50
16	↗	Sir Mary	29,00
16	↘	Station	29,00
18	=	Heimoto	25,00
19	↘	Valantic CEC Schweiz	24,00
20	↘	TI&M	23,00
21	↗	Panter	21,50
22	↘	We are York	18,50
23	↘	Gridonic	16,00
23	↗	Guave Studios	16,00
23	↗	Intersim	16,00
26	↗	Nextension	15,00
26	↘	Thjnk Zürich	15,00
28	↘	Notch Interactive	14,83
29	↗	Fiberjungle	14,00
29	=	Sitewerk	14,00

Die erfolgreichsten Webdienstleister der vergangenen 10 Jahre			
Rang 2025	Veränderung	Firma	Punkte
1	=	Dept (Hinderling Volkart, Yourposition)	220,58
2	=	Unic	201,98
3	=	Jung von Matt (Jung von Matt Limmat & Tech & Morrow ventures)	197,65
4	↗	Team Farner Schweiz (Blueglass, Farner, Yoveo, Rod Kommunikation)	166,33
5	↘	Liip	155,99
6	=	Eyekon	116,00
7	=	Dentsu Switzerland (Media, Creative, Merkle)	108,86
8	↗	Smartive	82,00
9	↗	Cando	80,66
10	=	Zeix	73,15
11	=	Dreipol	70,50
12	↘	Notch Interactive	69,33
13	↗	Webrepublic	66,32
14	↗	Intelliact	63,50
15	↘	Station	59,00
16	↘	Wirz	46,66
17	↗	Freundliche Grüsse	45,50
18	↗	Panter	35,50
19	↘	Ingo Zürich (Wunderman Thompson, Y&R, Futurecom, Advico)	35,00
20	↗	Mutoco	31,00
20	=	TI&M	31,00
22	↘	Apps with Love	30,50
23	↗	Sir Mary	29,00
24	↘	Gridonic	28,00
25	↗	Valantic CEC Schweiz	27,00
26	↘	Heimoto	25,00
27	↘	Gold Interactive	22,50
28	↘	Guave Studios	22,00
28	↘	Ufirst	22,00
30	=	We are York	21,50

Die erfolgreichsten App-Dienstleister

Best of Swiss Apps zeichnet jährlich die besten Schweizer App- und Mobile-Projekte aus. Aus den gesammelten Punkten der Jahre 2013 bis 2024 haben die Veranstalter das 5- und das 10-Jahres-Ranking der besten App-Dienstleister ermittelt. Autorin: Tanja Mettauer

**Die erfolgreichsten App-Dienstleister
der vergangenen 5 Jahre**

Rang 2024	Verän- derung	Firma	Punkte
1	=	Bitforge	136,50
2	↗	JLS Digital	89,50
3	↗	Milk Interactive	71,00
4	↘	Apps with love	69,50
5	↘	Ubique Innovation	69,00
6	=	Staay Interactive	59,00
7	↗	Dept (Hinderling Volkart)	57,50
8	↗	Dreipol	46,00
9	↘	Netcetera	43,50
10	↘	TI&M	41,00
11	↗	Unic	29,50
12	=	Cando Image	28,00
13	↘	Dentsu Switzerland (Media, Creative, Merkle)	26,00
14	↗	Adnovum Informatik	24,00
15	↘	Approppro	22,00
15	↘	Smartive	22,00
17	↗	Thjnk Zürich	18,00
18	↗	Apptitude	16,00
18	↗	Computer Rock (Appculture, Youngculture)	16,00
18	↘	Liip	16,00
18	↘	MP Technology	16,00
22	↗	Bandara VR	14,50
23	↗	Eyekon	13,50
24	↘	Gotomo	13,00
24	↘	Mona und Mateo	13,00
26	↘	Service Hunter	12,00
27	↘	Ateo	11,00
27	NEU	Atlas VR	11,00
27	↘	Numarics	11,00
27	↘	Procivis	11,00

**Die erfolgreichsten App-Dienstleister
der vergangenen 10 Jahre**

Rang 2024	Verän- derung	Firma	Punkte
1	↗	Bitforge	221,00
2	↘	Apps with love	208,00
3	=	Ubique Innovation	185,00
4	=	JLS Digital	123,50
5	=	Dreipol	121,50
6	=	Netcetera	97,00
7	↗	Milk Interactive	83,00
8	↘	Staay Interactive	76,00
9	↗	TI&M	67,03
10	↗	Dept (Hinderling Volkart)	63,50
11	=	Liip	53,50
12	↘	Dentsu Switzerland (Media, Creative, Merkle)	53,19
13	↘	Approppro	50,00
14	↘	Gbanga, Millform	40,33
15	↗	Adnovum Informatik	34,03
16	↘	Computer Rock (Appculture, Youngculture)	34,00
17	↘	Notch – Member of Publicis	33,03
18	↗	Unic	29,50
19	↘	Jung von Matt	29,00
20	↘	Cando Image	28,00
20	↘	Smartive	28,00
22	↘	MP Technology	22,50
23	↘	Ergon Informatik	19,00
24	↘	Sherpany / Agilentia	18,50
25	↘	Du Da – Data & Commtech by Farner	18,00
25	↘	Thjnk Zürich	18,00
27	↘	Blindflug Studios	17,66
28	↘	Taktil Software	17,00
29	↗	Apptitude	16,00
30	↘	Iosphere	15,00
30	↘	Marco Krapf	15,00

Wer die Schweizer Digitalwelt antreibt

Die Schweizer App- und Webszene ist innovativ, agil und stark im Wandel. Dieses Ranking zeigt, welche Unternehmen den Takt vorgeben – und gibt Einblicke in das digitale Ökosystem der Schweiz. Autorin: Tanja Mettauer

TOP 55		DIGITALDIENSTLEISTER		
Rang	Gesamtrang	Firma	FTE	Gesamtumsatz in 1000 CHF*
1	35	ELCA Informatik AG	2390	339 000
2	43	Zühlke	1700	246 000
3	55	Merkle Switzerland AG	563	161 000
4	64	Noser Group	676*	138 000*
5	68	Adnovum AG	370	117 000
6	82	ti&m AG	594	93 055
7	89	Ergon Informatik AG	377	78 700
8	94	G + D Netcetera	274*	72 000*
9	118	valantic	202	48 000
10	120	Team Farner	265*	47 000*
11	121	Opacc Software AG	161	45 000*
12	128	Jung von Matt AG	150*	40 000*
13	130	bbv Software Services AG	183	38 500
14	132	Unic AG	140	36 000
15	142	Webrepublic AG	240*	31 500*
16	159	D ONE Value Creation AG	140*	26 000*
17	164	Liip AG	173	25 130
18	165	Wirz Group AG	115*	25 000*
18	165	Camptocamp SA	110	25 000*
20	183	jls digital ag	101	22 000*
21	196	DEPT®	84*	19 000*
22	228	dreifive Group AG	45	12 337
23	255	DACHCOM Gruppe	60	9 600
24	286	IWF AG, Web Solutions	30*	6 800*
25	294	nexum Agency Switzerland AG	5	6 350
26	295	Apps with love AG	36	6 300
27	306	novu ag	37*	5 800*
28	309	Agentur Koch	28	5 600

TOP 55		DIGITALDIENSTLEISTER		
Rang	Gesamtrang	Firma	FTE	Gesamtumsatz in 1000 CHF*
29	311	VIU AG	28*	5500*
29	311	mp technology AG	22	5500
31	316	Idéative	35	5300
32	341	Interactive Things	22	4450
33	344	ATIPIK SA	30	4000
33	344	Cando Image GmbH	28*	4000*
33	344	dreipol	25*	4000*
36	353	smartive AG	21	3800
37	361	UFirst Group	28	3500*
37	361	Zeix AG	25	3500
39	367	Apptitude SA	22*	3400*
40	373	internezzo AG	22*	3100*
41	374	Bitforge AG	17*	3000*
42	381	Greenliff AG	16	2800
43	384	Eyekon AG	16*	2600*
44	392	Amazee Labs AG	11	2400*
45	394	DU DA AG	13*	2300*
45	394	mjm.cc AG	12	2300
45	394	TRENDERS Interactive GmbH	6	2300*
48	405	Maxomedia	16*	2000*
48	405	Agence Trio	12*	2000*
50	426	appropo GmbH	6*	1600*
51	429	mutoco AG	13*	1500*
52	436	heimoto AG	2*	1400
53	465	Gotomo	3	800*
54	467	Kontour Design Studio GmbH	4*	650
55	475	iazzu GmbH	5*	150*

BEST OF SWISS WEB

Der älteste Web-Award Europas

Der «Best of Swiss Web»-Award prämiert jährlich im Frühling herausragende Digitalprojekte, die von Schweizer Unternehmen in Auftrag gegeben wurden oder für Schweizer Unternehmen entstanden sind und in denen der Einsatz von Webtechnologien eine Hauptrolle spielt. Best of Swiss Web setzt Qualitätsstandards, fördert die Transparenz und gibt der Webbranche ein Gesicht. Rund 100 Jurinnen und Juroren sorgen mit ihrer Fachkompetenz für eine gebührende Beurteilung.

BEST OF SWISS APPS

Die besten Apps und Mobile-Projekte

Der «Best of Swiss Apps»-Award zeichnet jährlich im Herbst herausragende App- und Mobile-Projekte aus, die von Schweizer Unternehmen in Auftrag gegeben oder für Schweizer Unternehmen entwickelt wurden. Damit setzt Best of Swiss Apps Qualitätsstandards und stellt der App- und Mobile-Branche eine Publizitäts- und Networking-Plattform zur Verfügung. Eine rund 50-köpfige Expertenjury prüft alle Projekte und verteilt Gold, Silber und Bronze.

BEST OF SWISS SOFTWARE

Der jüngste Award im Bunde

Best of Swiss Software kürt seit 2024 die besten Schweizer Individualsoftware- und Systemintegrationsprojekte. Ziel ist es, Innovationen zu unterstützen und herausragende Leistungen sichtbar zu machen. Damit setzt Best of Swiss Software Qualitätsstandards und rückt die Schweizer Softwarebranche ins Rampenlicht. In einem zweistufigen Prozess prüfen die Universität Bern und eine Expertenjury alle Projekte auf ihre Qualität und Innovationskraft.

Best of Swiss Web präsentiert: das grosse Auftraggeber-Ranking

Hinter jeder preisgekrönten digitalen Lösung steht ein Auftraggeber, der Innovation und Qualität fördert. Best of Swiss Web präsentiert zum ersten Mal das grosse Auftraggeber-Ranking von 2010 bis 2025. Die Punkte ergeben sich aus vergangenen Erfolgen: Shortlist-Eintrag (1 Punkt), Bronze (2 Punkte), Silber (4 Punkte), Gold (7 Punkte) und für den Master-Titel (3 Punkte). Autorin: Tanja Mettauer

TOP 50			AUFTRAGGEBER-RANKING		
Rang	Auftraggeber	Punkte	Rang	Auftraggeber	Punkte
1	Migros Genossenschafts Bund MGB	333	27	Sanitas	24
2	Schweizer Radio und Fernsehen SRF	126	27	Unblu inc.	24
3	Schweiz Tourismus	116	29	Bundesamt für Meteorologie und Klimatologie Meteoschweiz	23
4	Swisscom (Schweiz)	112	29	Kunsthaus Zürich	23
5	Schweizerische Bundesbahnen SBB	100	29	Localsearch Swisscom Directories	23
6	UBS Switzerland	86	32	Zürich Versicherungs-Gesellschaft	22
7	Samsung Electronics Switzerland	76	33	Brack Electronics	21
8	Graubünden Ferien	66	33	Bundesamt für Gesundheit (BAG)	21
9	CSS Versicherung	65	33	Carmarket	21
10	Post CH	63	33	Flughafen Zürich	21
11	Swiss International Air Lines	52	33	Ikea	21
12	ETH Zürich, ETH-Bibliothek	48	33	Rhätische Bahn RhB	21
13	Postfinance	47	39	Helsana Versicherungen	20
14	Freitag lab.	44	39	Kanton Aargau	20
14	Verkehrsbetriebe Zürich	44	39	Thommen Medical	20
16	Die Mobiliar	40	39	WWF Schweiz	20
17	Coop Genossenschaft	38	39	Zürcher Kantonalbank ZKB	20
18	Edelweiss Air	36	44	Denner	19
18	Swiss Life	36	44	Jungfraubahnen Management	19
20	Bucher Municipal	35	44	Public Eye	19
21	EAO	34	44	Raiffeisen	19
21	Greenpeace Schweiz	34	44	Smile.direct Versicherungen	19
23	Sonova Holding	32	49	Interdiscount	18
23	Zürich Tourimus	32	49	Mammut Sports Group	18
25	Amag Automobil und Motoren	29	50	Stadt Zürich	17
25	Ex Libris	29	50	Swisslos Interkantonale Landeslotterie	17

TOP 50			AUFTRAGGEBER-RANKING		
Rang	Auftraggeber	Punkte	Rang	Auftraggeber	Punkte
27	Sanitas	24	27	Unblu inc.	24
29	Bundesamt für Meteorologie und Klimatologie Meteoschweiz	23	29	Kunsthaus Zürich	23
29	Localsearch Swisscom Directories	23	32	Zürich Versicherungs-Gesellschaft	22
33	Brack Electronics	21	33	Bundesamt für Gesundheit (BAG)	21
33	Carmarket	21	33	Flughafen Zürich	21
33	Ikea	21	33	Rhätische Bahn RhB	21
39	Helsana Versicherungen	20	39	Kanton Aargau	20
39	Thommen Medical	20	39	WWF Schweiz	20
39	Zürcher Kantonalbank ZKB	20	44	Denner	19
44	Jungfraubahnen Management	19	44	Public Eye	19
44	Raiffeisen	19	44	Smile.direct Versicherungen	19
44	Interdiscount	18	49	Mammut Sports Group	18
49	Stadt Zürich	17	50	Swisslos Interkantonale Landeslotterie	17
50	Swisslos Interkantonale Landeslotterie	17			



**Das Interview
finden Sie
auch online**
www.netzwoche.ch

«KI ist die Beschleunigerin»

KMUs können sich der Digitalisierung nicht entziehen. Philipp Kronenberg, CEO von BBV Software Services, erklärt, was sie beachten sollten. Interview: Tanja Mettauer

Wo liegt das grösste Potenzial zur Effizienzsteigerung durch Digitalisierung – gerade bei KMUs?

Philipp Kronenberg: KMUs machen vieles richtig und bilden das Rückgrat unserer Wirtschaft. Um das auch künftig zu sein, ist der konsequente Schritt zur Digitalisierung überlebenswichtig. Diese Transformation – und damit einhergehend die Flexibilität zum Wandel der Organisation – macht sie resilient gegen politische Entscheide mit geopolitischer und gesamtwirtschaftlicher Auswirkung. Für diesen Wandel müssen bestehende Prozesse hinterfragt und der Einsatz von künstlicher Intelligenz zumindest geprüft werden. Wir sind überzeugt: KI ist die Beschleunigerin der digitalen Transformation. Sie macht Prozesse effizienter, Organisationen schlanker – und schafft Freiräume. So können KMUs weiterhin Gegensteuer in einem harten, internationalen Markt geben.

Welche Rolle spielt ein strategisches Data Management für die Effizienz in Unternehmen?

Viele Firmen setzen Daten kaum sinnvoll ein: Weil die Daten in getrennten Silos aufbewahrt werden, können sie nicht effektiv genutzt werden. Deshalb müssen Unternehmen versuchen, die Datensilos aufzulösen und die Daten zu homogenisieren. Hierfür müssen die Führungsgremien zunächst eine Datenstrategie definieren und anschliessend über die Datenarchitektur und -Governance nachdenken. Dieser Initialaufwand führt zu einer Effizienzsteigerung. Mutige Unternehmen können mit KI-Agenten noch einen Schritt weiter gehen und internes Wissen zugänglich machen, branchenspezifische Prozesse automatisieren sowie das Kundenerlebnis verbessern.

Wie wird sich KI entwickeln, und was bedeutet dies für Haftungs- und Compliance-Fragen?

KI wird endlich in den Unternehmen ankommen. Nach Jahren des Abwägens entwickelt sich KI von der geheimen Effizienzgewinnerin Einzelner zu einem firmenweiten Effizienzwerkzeug – sofern der Einsatz klar definiert, die Implementierung gut umgesetzt und von den Mitarbeitenden angenommen wird. Dann können KI-Agenten als virtuelle Mitarbeitende einen Mehrwert bieten. Man darf aber nicht vergessen: Beim Einsatz von KI innerhalb eines Unternehmens haftet das Führungs-gremium! Deshalb braucht es klare Governance-Strukturen, eine transparente Kommunikation, unternehmensweite Sensibilisierung sowie ein Monitoring und regelmässige Audits.



BILD: CKIP - STOCK.ADOBE.COM

KI treibt den Consulting-Markt an

Das Business Consulting in der Schweiz zeigt 2024 eine solide Entwicklung. Mit Wachstumsraten von 4 bis 5 Prozent setzt die Branche, angetrieben durch die anhaltende Nachfrage nach Digitalisierungsexpertise, ihren Aufwärtstrend fort. Autoren: Marc Landis, Netz-KI Bot

Der Schweizer Markt für Business Consulting hält seinen Wachstumskurs und verzeichnet 2024 einen Umsatzanstieg von 4 bis 5 Prozent. Diese Entwicklung entspricht dem Trend der vergangenen Jahre, in denen die Branche eine ähnliche durchschnittliche jährliche Wachstumsrate erreichte.

Als massgebliche Wachstumstreiber erweisen sich Digitalisierungsprojekte – vor allem rund um künstliche Intelligenz. Beratungsleistungen mit digitalen Komponenten – von der Strategieentwicklung bis zur Implementierung – dominieren die Auftragsbücher der Consultants, wie etwa Boston Consulting Group oder McKinsey betonen.

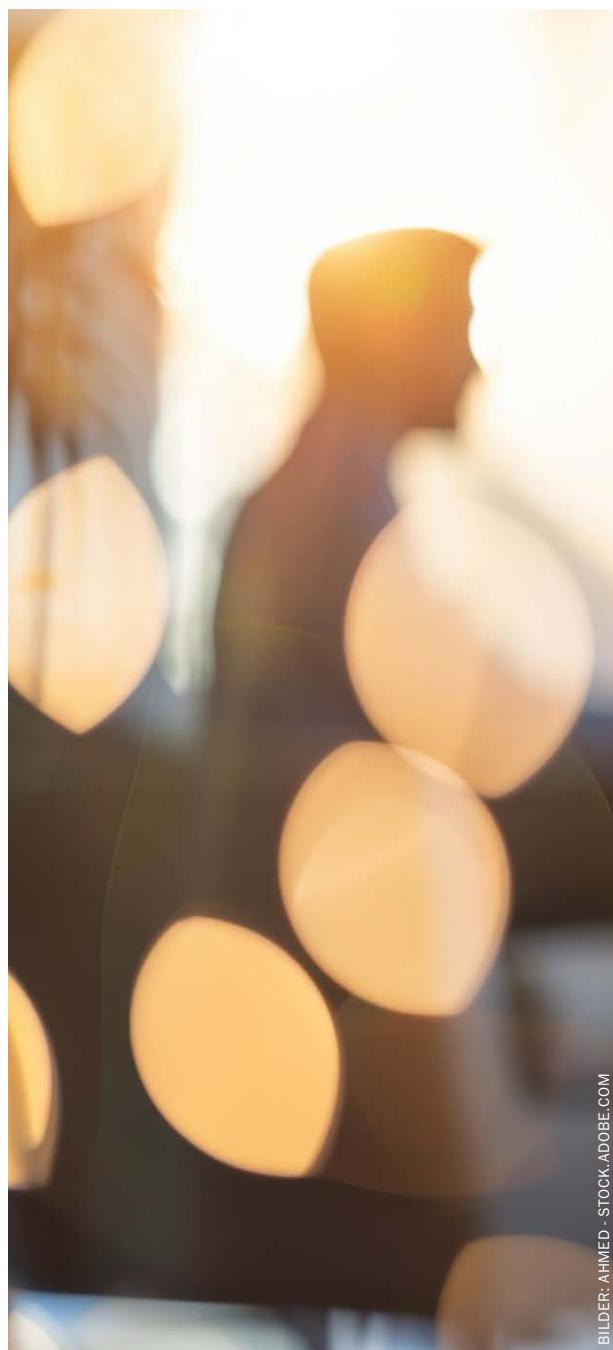
Laut Statista dürfte der Markt bis Ende 2025 auf rund 16,62 Milliarden US-Dollar anwachsen. Die Wachstumserwartungen für die kommenden Jahre liegen bei durchschnittlich 5,2 Prozent pro Jahr.

TOP 97		CONSULTING		
Rang	Ge-samt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Detailumsatz in 1000 CHF*
1	14	PwC Switzerland	10,1%	115 000*
2	55	Merkle Switzerland AG	30,4%	49 000
3	101	Innflow AG	58,1%	35 419
4	86	Wavestone Consulting Switzerland AG	41,3%	34 300*
5	102	HR Campus AG	41,7%	25 000*
6	125	Boss Info	57,1%	24 000
7	102	Antaes	33,3%	20 000*
8	112	Dina IT Solutions SA	29,4%	15 000*
9	217	Inacta AG	100%	13 500
10	225	CSP AG	100%	12 500
11	228	dreifive Group AG	100%	12 337
12	64	Noser Group	8,7%	12 000*
13	202	ACE Firmengruppe	68,8%	11 000*
14	243	Compass Security	100%	10 900
15	68	Adnovum AG	8,5%	10 000
15	53	Aveniq AG	5,7%	10 000*
15	159	D ONE Value Creation AG	38,5%	10 000*
15	37	DXC Technology Switzerland GmbH	3,2%	10 000*
19	130	bbv Software Services AG	22,1%	8500*

*SCHÄTZUNG

Trotz dieser grundsätzlich positiven Gesamtentwicklung sehen sich Beratungsunternehmen mit komplexen Marktbedingungen konfrontiert. Hervorzuheben sind steigende Kundenanforderungen, insbesondere im Bereich der künstlichen Intelligenz und Nachhaltigkeitsberatung. In diesem Kontext gewinnt die Expertise zu ESG-Themen (Environmental, Social, Governance) zunehmend an Bedeutung, wie etwa Deloitte berichtet.

Für die weitere Entwicklung zeichnet sich ab, dass der Schweizer Consulting-Markt seine Expansion fortsetzen wird. Entscheidend für den künftigen Erfolg der Beratungshäuser bleibt die Kombination aus digitaler Expertise und strategischer Anpassungsfähigkeit an sich wandelnde Marktbedingungen und Kundenanforderungen.

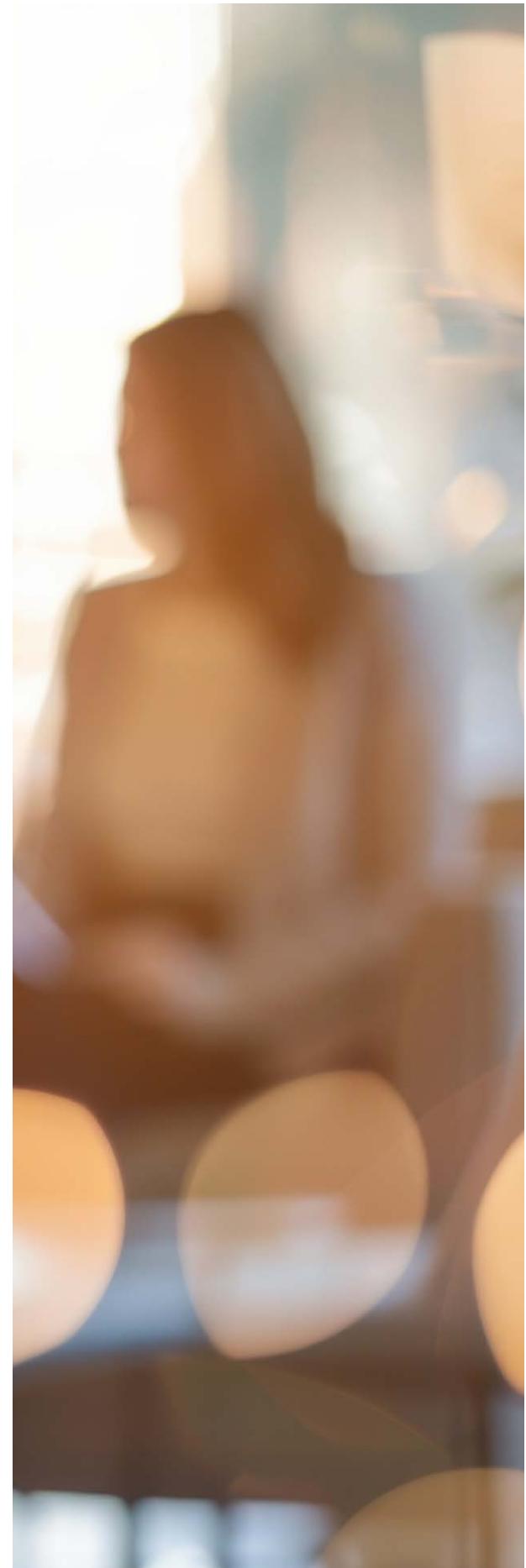


TOP 97		CONSULTING		
Rang	Ge-sam-t-rang	Firma	Anteil am Gesamt-umsatz	Detailumsatz in 1000 CHF*
20	270	Dr. Pascal Sieber & Partners AG	100%	8200
21	81	TeamWork	8%	7500
22	290	Sigmalis	92,3%	6000*
22	63	Sonio AG	4,2%	6000*
22	282	Trival Services	85,7%	6000
25	266	Apside SA	65,5%	5500*
26	316	itopia ag	100%	5300
27	82	ti&m AG	5,6%	5211*
28	78	Sword Services SA	5%	5000*
29	335	SoCube SA	100%	4500*
29	301	t2b AG	75%	4500
31	305	keyIT SA	66,7%	3898
32	279	Prime Technologies SA	42%	3204
33	294	nexum Agency Switzerland AG	47,2%	3000
34	134	Sopra Steria AG	6,1%	2153
35	383	Diselva AG	72,7%	2000*
35	138	ERNI Schweiz AG	5,9%	2000*
35	197	KYOS SA	10,8%	2000
35	145	Mobatime	6,7%	2000*
35	202	zurichnetgroup ag	12,5%	2000*
40	201	Collaboration Betters The World SA	10,6%	1700*
41	405	clearByte GmbH	75%	1500*
41	181	CREATEQ AG	6,7%	1500
41	282	inova:solutions AG	21,4%	1500*
44	199	BTC (Schweiz) AG	7,8%	1400*
44	257	nag informatik ag	15,4%	1400
46	131	ensec AG	3,5%	1300
47	222	CENT Systems AG	9%	1200*
47	172	Nexplore AG	4,9%	1200
47	361	Zeix AG	34,3%	1200
50	448	Digital Boutique GmbH	100%	1000
50	165	Tebicom SA	4%	1000
52	353	etrex GmbH	21,1%	800*
52	381	Greenliff AG	28,6%	800*
54	361	UFirst Group	21,4%	750000*
55	239	PSS IT Solutions SA	6,4%	725*
56	458	Cost House Suisse SA	71,4%	700*
57	384	Renuo AG	23,1%	600
57	353	smartive AG	15,8%	600*

*SCHÄTZUNG

TOP 97		CONSULTING		
Rang	Ge-samt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Detailumsatz in 1000 CHF*
59	117	Infomaniak	1,1%	519
60	401	Campfire GmbH	22,7%	500*
60	176	CeRFI SA	2,2%	500*
60	255	DACHCOM Gruppe	5,2%	500
60	394	mjm.cc AG	21,7%	500*
60	374	NUMENDO SA	16,7%	500
65	230	linkyard group ag	3,9%	470*
66	470	Elée Suisse SA	80%	400
67	229	SmartWave	3%	370
68	464	BiDynamics Sàrl	42,3%	345*
69	309	Agentur Koch	5,4%	300
69	380	Festland AG	10,3%	300*
69	316	Idéative	5,7%	300
69	311	mp technology AG	5,5%	300
73	465	Gotomo	35%	280*
74	429	mutoco AG	16,7%	250*
74	401	Screenimage Systems AG	11,4%	250*
74	394	TRENDERS Interactive GmbH	10,9%	250
77	405	Agence Trio	10%	200
77	367	Apptitude SA	5,9%	200*
77	320	Intersim AG	3,9%	200
77	416	MD-Systems	11,1%	200
77	382	Objectis SA	7,2%	200*
77	436	semabit GmbH	14,3%	200*
83	441	Media Motion AG	12,5%	150*
83	475	viadata	100%	150
85	426	approppo GmbH	6,3%	100
85	386	Arvato Systems Schweiz AG	4%	100
85	405	dualstack AG	5%	100*
85	272	Infra-Com Swiss AG	1,3%	100*
85	353	PIT Solutions AG	2,6%	100*
85	477	Swiss AI Experts c/o NetriX GmbH	83,3%	100
91	250	Compresso AG	0,5%	50
91	127	Darest Informatic SA	0,1%	50
91	322	Epsitec SA	1%	50
91	386	Quantum Digital AG	2%	50*
91	465	Rumya	6,3%	50*
96	448	Activeo Suisse	3%	30
97	480	ifoa GmbH	41,7%	25*

*SCHÄTZUNG



Wenn die Infrastruktur bremst – wie Unternehmen sich selbst ausbremsen

Veraltete IT-Strukturen kosten Unternehmen mehr als nur Geld: Sie verhindern Innovation, bremsen Wachstum und gefährden die Sicherheit. Roger Hegglin, Co-CEO der Sonio AG, erklärt, wie die Modernisierung gelingt.



Der Autor
Roger Hegglin
Co-CEO, Sonio AG

Wer heute noch mit IT-Infrastrukturen aus der Vor-Cloud-Ära arbeitet, riskiert mehr als Effizienzverluste. Die Anforderungen an moderne Workloads – ob KI, Datenanalyse oder hybride Arbeitsmodelle – steigen rasant. Doch viele Unternehmen zögern. In meiner Rolle als Co-CEO der Sonio AG beobachte ich: Der Weg zur modernen Infrastruktur ist oft einfacher als gedacht – mit dem richtigen Partner.

Das Problem: Legacy frisst Zukunft

Viele Unternehmen in der Schweiz arbeiten noch mit On-Premise-Systemen, die vor zehn oder mehr Jahren konzipiert wurden. Diese Systeme sind schlecht skalierbar, sicherheitstechnisch überholt und teuer im Unterhalt.

Ein Kunde brachte es im Gespräch auf den Punkt: «Wir wollten KI-gestützte Qualitätskontrollen einführen – unsere Serverlandschaft hat das nicht hergegeben.» Legacy-Strukturen sind nicht nur kostspielig, sondern auch ein Risiko für die Wettbewerbsfähigkeit. Viele Unternehmen erkennen erst spät, wie sehr ihre IT-Infrastruktur zum Flaschenhals wird.

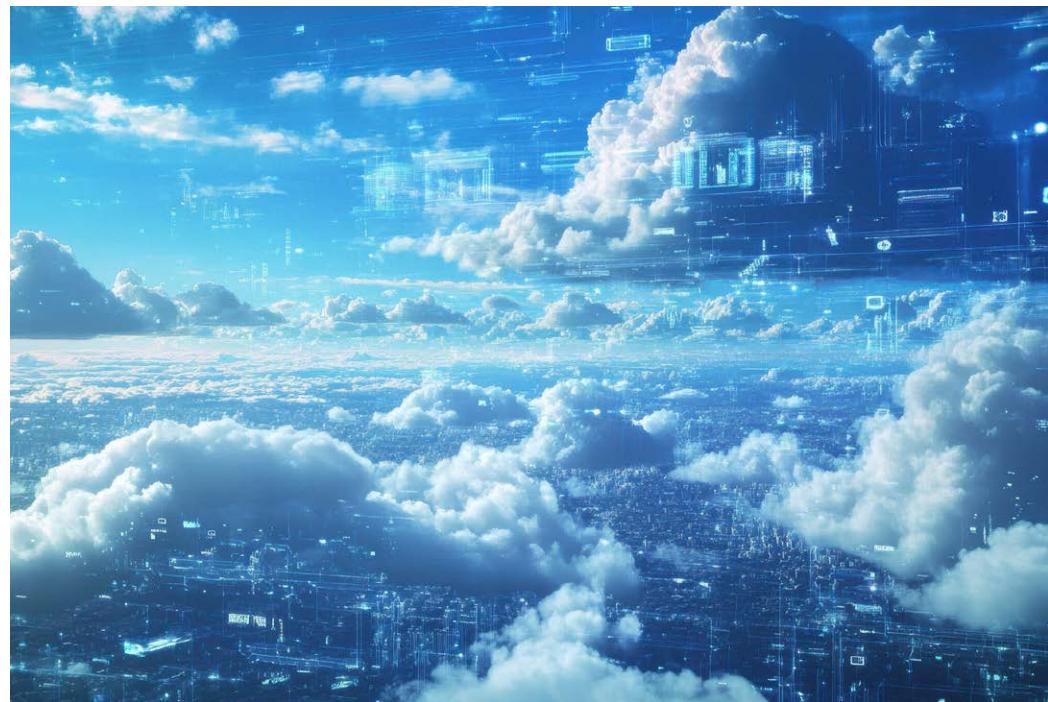
Die Lösung: hybrid, flexibel, zukunftsfähig

Moderne IT-Infrastruktur ist heute hybrid: Sie verbindet lokale Kontrolle mit Cloud-Skalierbarkeit. Bei der Sonio AG setzen wir auf einen ganzheitlichen Ansatz mit Fokus auf Sicherheit und Zukunfts-fähigkeit. Unsere Lösungen ermöglichen stabile Systeme und eröffnen Innovationspotenziale – ohne Kompromisse bei der Datensouveränität.

Die richtige Balance zwischen On-Premise und Cloud ist entscheidend und muss individuell bestimmt werden. Das Ziel ist eine flexible Architektur, die mit den Anforderungen wächst.

Was unsere Kunden erleben: vom Bottleneck zur Business Engine

Bei vielen unserer Kunden zeigt sich: Der Weg aus der infrastrukturellen Sackgasse ist möglich. Nach der Zu-



sammenarbeit berichten IT-Verantwortliche von weniger Ausfällen, schnellerer Einführung neuer Anwendungen und einer strategischeren Rolle der IT.

Die Ergebnisse: reduzierte Betriebskosten bei gleichzeitig gesteigerter Agilität. IT wird vom Cost Center zum Enabler neuer Geschäftsmodelle.

Wie loslegen? Drei Schritte zur modernen IT

1. Bestandsaufnahme: Wir führen eine strategische Infrastrukturanalyse durch, die Schwächen und zukünftige Anforderungen identifiziert. Dabei betrachten wir technische und betriebswirtschaftliche Aspekte.
2. Roadmap definieren: Auf Basis der Geschäftsziele entwickeln wir gemeinsam eine Roadmap mit priorisierten Handlungsfeldern. Die Businessziele stehen dabei im Vordergrund.
3. Schrittweise Umsetzung: Mit MVPs starten, lernen, skalieren. Wir begleiten den gesamten Transformationsprozess für nachhaltige Erfolge.

Wichtig: Nicht nur Technologie zählt, sondern auch Change-Management. Die Sonio AG integriert beide

Aspekte in ihre Projekte. Moderne IT bedeutet neue Prozesse und Chancen für das gesamte Unternehmen.

Fazit

Wer heute nicht modernisiert, verliert morgen den Anschluss. Es geht um Wettbewerbsfähigkeit, Sicherheit und Innovationskraft. Mit der Sonio AG gelingt dieser Wandel – durch fundierte Expertise und erprobte Methoden.

Jetzt handeln – bevor die Infrastruktur zur Wachstumsbremse wird. Als Co-CEO der Sonio AG stehe ich für eine unverbindliche Erstberatung zur Verfügung.

sonio.
Supporting Your Business

Sonio AG

Baarerstrasse 10
6340 Baar/ZG

Matthias Leybold (l.), Partner und Analytics & AI Leader,
Claudius Meyer, Partner und Cloud Transformation Leader bei PwC Switzerland.



**Das Interview
finden Sie
auch online**
www.netzwoche.ch

«Akzeptanz ist die wichtigste Messgröße»

Eine KI-Systemintegration bringt Herausforderungen mit sich. Matthias Leybold, Partner und Analytics & AI Leader, sowie Claudius Meyer, Partner und Cloud Transformation Leader bei PwC Switzerland, ordnen ein.

Interview: Tanja Mettauer

Wie verändern agentenbasierte KI-Systeme die Anforderungen an die Datenarchitektur und Systemintegration in Unternehmen?

Matthias Leybold: Wie bereits in unseren kürzlichen Publikationen zu PwCs «Agent OS» erwähnt, beeinflussen agentenbasierte KI-Systeme Datenarchitektur und Systemintegration nachhaltig. Sie erfordern dynamischere Datenarchitekturen, die über ein «Agent OS» orchestriert werden, um Systeme wie SAP, Salesforce oder Plattformen wie Azure oder AWS zu integrieren. Wie unser globaler CTIO Matt Wood betont, ermöglicht PwC etwa über die Verwendung des Model Context Protocols (MCP) den sicheren und skalierbaren Zugriff auf Applikationen und Daten.

Wie lässt sich der geschäftliche Nutzen einer KI-Integration konkret messen?

Leybold: Erst wenn geklärt ist, welchen Geschäftszweck KI konkret adressieren soll, können Messgrößen wie etwa Zeitersparnis, Umsatzwachstum, Margenoptimierung und Innovationsraten sinnvoll eingesetzt werden. Grundsätzlich gilt, dass KI-Lösungen ohne den Einbezug des Menschen keine optimalen Ergebnisse liefern können. Deshalb ist die Akzeptanz der KI durch den Menschen die wichtigste Messgröße.

Welche Ansätze zur Kostenkontrolle haben sich bei komplexen Integrationsprojekten bewährt?

Claudius Meyer: Grundsätzlich gilt es, zu Beginn das zu lösende Problem und dessen Lösung genau zu beschreiben, sodass basierend darauf konkrete und relevante Arbeitspakete definiert werden können. Erst danach ist es sinnvoll, bewährte Ansätze zur Kostenkontrolle anzuwenden, wie etwa ergebnisbasierte Verträge, rigorose und regelmässige Estimate-to-Complete-Übungen, standardisierte Projektprozesse und klare Governancestrukturen (unabhängig von der gewählten Projektmethodik). Diese Ansätze erhöhen erfahrungsgemäss Transparenz und Effizienz in komplexen Transformationsprojekten.



BILD: LIANG, STOCK.ADOBE.COM

Wie künstliche Intelligenz die Systemintegration und IT-Dienstleistungen transformiert

Künstliche Intelligenz beeinflusst zunehmend die Systemintegration und IT-Dienstleistungen. Automatisierung, Cloud-Adoption und Cybersecurity gewinnen an Bedeutung. IT-Dienstleister stehen vor neuen Chancen und Herausforderungen in einem wachsenden und sich wandelnden Markt. Autorin: Tanja Mettauer, Netz-KI Bot

Die digitale Transformation bekommt durch die künstliche Intelligenz (KI) entscheidende Impulse. IT-Dienstleister und Systemintegratoren erkennen KI vor allem in der Service- und Support-Automatisierung als Wachstumstreiber. Laut einer aktuellen Compris-Umfrage sehen 29 Prozent der Unternehmen in diesem Bereich das grösste Potenzial, gefolgt von der Automatisierung interner IT-Prozesse (23 Prozent) und der Vertriebs- sowie Marketingunterstützung (16 Prozent). Mit chatbasierten Dialogsystemen und Microsofts Copilot haben viele Anbieter bereits konkrete KI-Produkte im Portfolio, die den Kundenservice effizienter und intelligenter gestalten.

Insgesamt wächst der globale Markt für Systemintegration kräftig. Mordor Intelligence prognostiziert etwa bis 2030 ein Marktvolumen von über 850 Milliarden US-Dollar bei einer jährlichen Wachstumsrate von rund 10 Prozent. Treiber sind unter anderem die verstärkte Cloud-Adoption, die zunehmende Integration verschiedener Softwarelösungen sowie der Fokus auf Prozessoptimierung und Datenvisualisierung in Echtzeit. Zudem gewinnen Edge Computing und IoT-Anwendungen an Bedeutung, was den Bedarf an flexiblen Integrationslösungen weiter steigert.

Hinzu kommt, dass die Integration von Sicherheitslösungen in IT-Infrastrukturen heute unverzichtbar ist. Steigende Cyberbedrohungen zwingen Systemintegratoren, robuste Sicherheitsmechanismen wie Verschlüsselung, Identitätsmanagement und sichere APIs von Anfang an mitzudenken. Sicherheitsaspekte sind daher kein statischer Zusatz, sondern elementarer Bestandteil jeder Systemintegrationsstrategie.

TOP 51		SYSTEMINTEGRATION		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Sparten-umsatz in 1000 CHF*
1	40	NTT DATA	95,4%	248 000*
2	55	Merkle Switzerland AG	66,5%	107 000
3	14	PwC Switzerland	8,7%	100 000*
4	63	Sonio AG	35,9%	51 000*
5	81	TeamWork	44,5%	41 575
6	37	DXC Technology Switzerland GmbH	12,9%	40 000*
7	134	Sopra Steria AG	86,8%	30 653
8	64	Noser Group	21%	29 000*
9	82	ti&m AG	20%	18 611*
10	112	Dina IT Solutions SA	29,4%	15 000*
11	186	first frame networkers ag	47,6%	10 000
11	78	Sword Services SA	10%	10 000*
13	199	BTC (Schweiz) AG	50,8%	9 100*
14	260	BS-Team SA	100%	8 800
15	86	Wavestone Consulting Switzerland AG	9,8%	8 100*
16	140	Scheuss & Partner AG	23,1%	7 400

TOP 51		SYSTEMINTEGRATION		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Sparten-umsatz in 1000 CHF*
17	282	Ganz Supravision AG	85,7%	6000
17	272	Infra-Com Swiss AG	75%	6000*
19	102	Antaes	8,3%	5000*
19	102	HR Campus AG	8,3%	5000*
19	165	Tebicom SA	20%	5000
22	131	ensec AG	12,2%	4530
23	202	zurichnetgroup ag	28,1%	4500*
24	202	ACE Firmengruppe	25%	4000*
24	145	Mobatime	13,3%	4000*
24	189	peoplefone AG	20%	4000
27	229	SmartWave	31,2%	3851
28	230	linkyard group ag	21,7%	2600*
29	182	ILEM GROUP	11,2%	2500*
30	197	KYOS SA	8,4%	1550
31	257	nag informatik ag	16,5%	1500
31	301	t2b AG	25%	1500
33	172	Nexplore AG	6%	1480
34	125	Boss Info	2,4%	1000
34	353	etrex GmbH	26,3%	1000*
34	394	rockIT AG	43,5%	1000*
37	405	dualstack AG	40%	800*
38	401	Screenimage Systems AG	29,5%	650*
39	266	Apside SA	6%	500*
39	294	nexum Agency Switzerland AG	7,9%	500
39	386	Quantum Digital AG	20%	500*
42	394	TRENDERS Interactive GmbH	13%	300
43	383	Diselva AG	9,1%	250*
44	309	Agentur Koch	3,6%	200
44	405	clearByte GmbH	10%	200*
44	416	MD-Systems	11,1%	200
44	441	Media Motion AG	16,7%	200*
44	311	mp technology AG	3,6%	200
49	448	Activeo Suisse	14%	140
50	374	NUMENDO SA	3,3%	100
51	316	Idéative	0,2%	10



Vom IT-Systemintegrator über den Trusted Adviser zum Digital-Transformation-Partner

Die Schweizer IT-Systemintegrationsbranche zeichnet sich durch hochspezialisierte Anbieter, strikte Datenschutzanforderungen und branchenspezifische Lösungscluster aus. Trotz Herausforderungen wie Fachkräftemangel und Legacy-Systemen treibt der Markt Innovationen in KI-gestützter Integration voran. Autor: Marc Landis, Netz-KI Bot

Der Schweizer Markt für IT-Systemintegration ist ein bedeutender Bestandteil des heimischen IT-Sektors. Als Teil des breiter gefassten IT-Services-Marktes betrug sein Volumen 2024 laut Einschätzung des Marktforschers IMARC rund 2,4 Milliarden US-Dollar und soll bis 2033 mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 6,6 Prozent auf 4,6 Milliarden Dollar anwachsen. Besonders der Ausbau hybrider Cloud-Architekturen und die Modernisierung bestehender Systeme treiben dieses Wachstum laut dem Marktforscher an. Der Swiss Software Industry Survey 2024 zeigt außerdem, dass Schweizer Softwareunternehmen 10,9 Prozent ihrer Umsätze direkt durch Integrationsdienstleistungen generieren.

Im europäischen Vergleich nimmt die Schweiz eine Nischenposition ein, da der hiesige Markt durch überdurchschnittliche Technologieaffinität gekennzeichnet ist. Der gesamteuropäische Systemintegrationsmarkt wird 2024 auf 129,76 Milliarden Dollar geschätzt. Der deutlich kleinere Schweizer Markt verfügt hingegen über eine bemerkenswerte Dichte an Spezialanbietern, die auf spezifische Branchen wie Pharma, Finanzdienstleistungen und Präzisionsfertigung zugeschnitten sind.

Datensouveränität als Markenzeichen

Die Schweizer Systemintegrationslandschaft wird nicht zuletzt durch das revidierte Datenschutzgesetz DSG geprägt. Einige Anbieter betreiben ihre Dienste ausschliesslich aus hochsicheren Rechenzentren innerhalb der Landesgrenzen, um die Einhaltung lokaler Vorgaben zu gewährleisten. Dieser «Schweizer Hosting-Imperativ» führt zur Entwicklung eigenständiger Integrationsframeworks, die internationale Cloud-Plattformen mit lokalen Infrastrukturen verbinden.

Im Finanzsektor dominieren Hybridarchitekturen, die verschiedene Systeme und Tools miteinander verknüpfen. Besonders ausgeprägt ist die Konzentration auf branchenspezifische Lösungscluster. In der Pharmaindustrie liegt der Fokus auf der Integration von IoT-fähigen Produktionsstras-

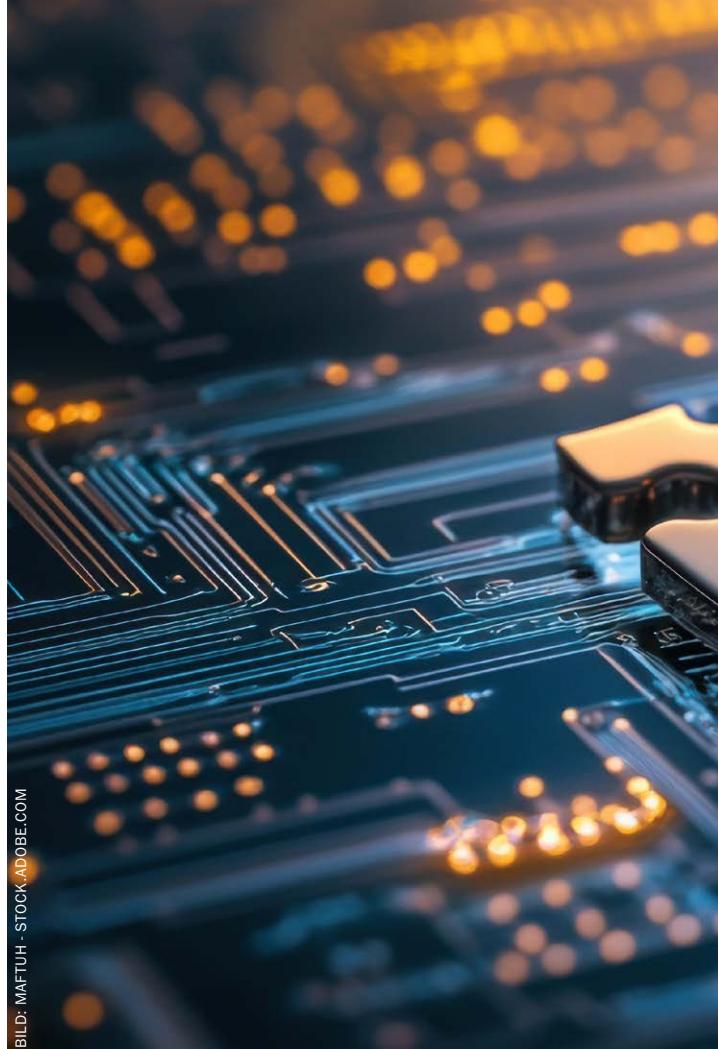


BILD: MAFTUH - STOCK.ADOBE.COM

sen mit Track-and-Trace-Systemen unter Berücksichtigung der entsprechenden regulatorischen Richtlinien. Kleine und mittlere Unternehmen (KMUs) profitieren von «Integration-as-a-Service»-Angeboten.

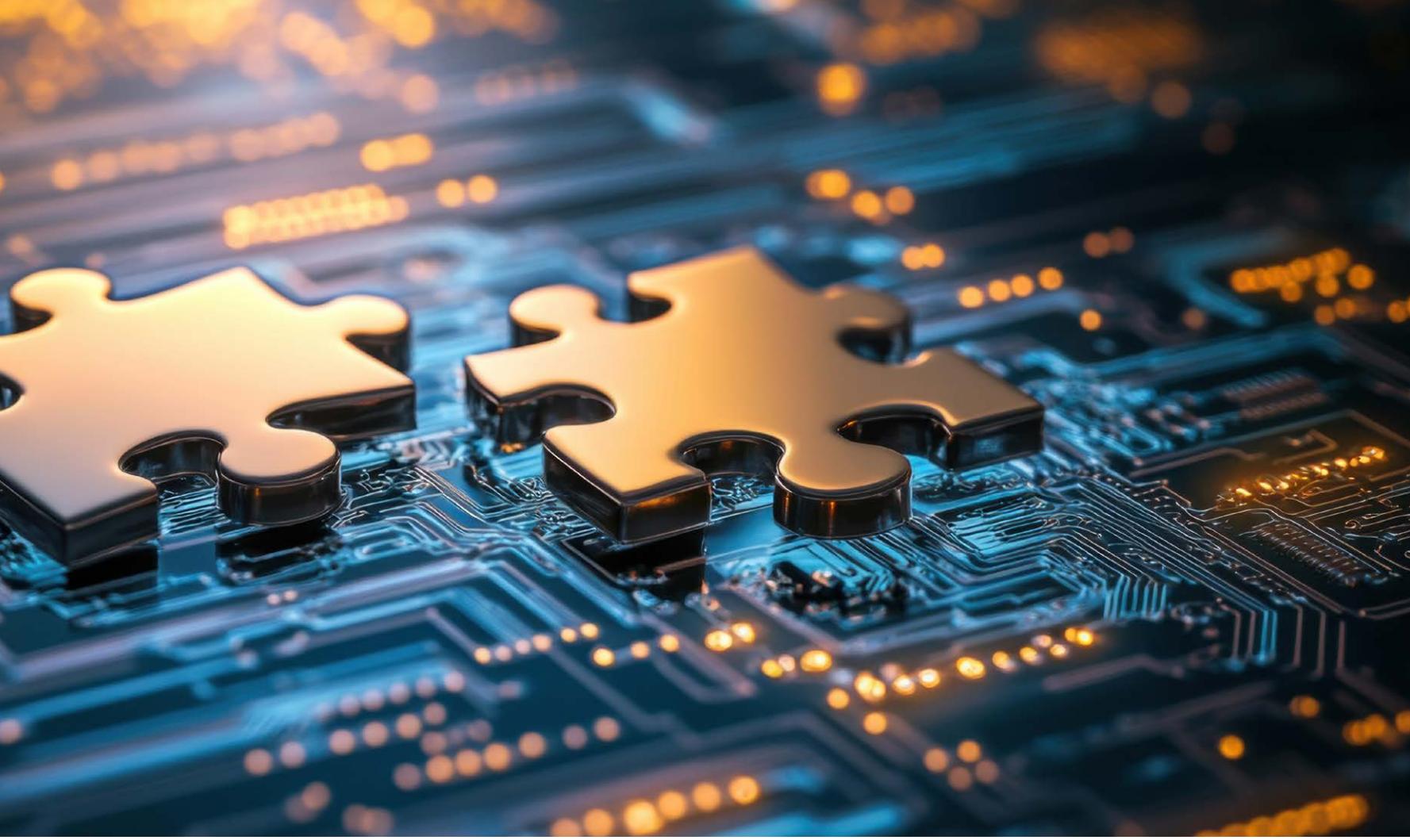
Infrastrukturelle Basis für Integrationsprojekte

Die hervorragende Netzinfrastruktur der Schweiz mit einer 98-prozentigen Abdeckung bei Hochbreitbandanschlüssen bildet das Rückgrat komplexer Integrationsprojekte. Die parallel voranschreitende 5G-Einführung ermöglicht etwa Echtzeit-Integrationen in Edge-Computing-Szenarien, etwa bei autonomen Logistiksystemen.

Dennoch steht die Systemintegration in der Schweiz vor Herausforderungen. Über 60 Prozent der Schweizer Unternehmen operieren mit IT-Landschaften, die teilweise noch monolithische Mainframe-Systeme und gleichzeitig auch microservicebasierte Cloud-Anwendungen umfassen. Dass die Integration solch heterogener Umgebungen vertieftes Know-how erfordert, ist naheliegend. Solches Fachwissen ist allerdings nicht erst in Zeiten fehlender Fachkräfte zur Mangelware geworden.

Fachkräftemangel und Lohnkosten als Wachstumsbremsen

Trotz des hohen Ausbildungsniveaus leiden Schweizer Integratoren und die gesamte ICT-Industrie unter einem Mangel an IT-Experten. Marktbeobachter prognostizieren, dass bis 2030 rund 40 000 IT-Spezialisten fehlen werden, insbesondere in den Bereichen cloudnative Entwicklung und Containerisierung. Lösungsansätze, um den Fachkräftemangel in der IT zu bekämpfen, sind vorhanden. Dazu zählen etwa Forderungen, dass das Bildungssystem mehr Fachkräfte hervor-



bringen solle, die Zuwanderung von qualifizierten Fachkräften (auch aus Drittstaaten) vereinfacht werden müsse, vorhandene Fachkräfte durch Weiterbildung auf dem neuesten Stand zu halten seien oder der IT-Beruf attraktiver gestaltet werden müsse, um mehr junge Menschen dafür zu gewinnen.

Diese Massnahmen dürften aber nichts an der Tatsache ändern, dass IT-Fachkräfte in der Schweiz teurer sind als etwa jene im EU-Ausland. Die Lohnkosten für Senior-Integratoren liegen bei durchschnittlich 120 000 Franken pro Jahr, was Projektbudgets um bis zu 25 Prozent verteuern kann, wenn mit lokalen Fachkräften gearbeitet wird oder werden muss.

Eine weitere Herausforderung stellen Sicherheits- und Compliance-Anforderungen dar. Die Implementierung EU-DSGVO-konformer Lösungen in Kombination mit Schweizer Sonderregelungen erfordere mehrschichtige Sicherheitsarchitekturen. Lösungsanbieter müssten zahlreiche Zertifizierungen (ISO 27001, SOC 2 etc.) vorweisen, um etwa im öffentlichen Sektor tätig werden zu können, was kleinere Unternehmen faktisch von öffentlichen Ausschreibungen ausschliesst.

Trotz regulatorischer und arbeitsmarktlicher Herausforderungen ist und bleibt die Schweiz für Schweizer Systemintegratoren ein spannender Markt. Dies nicht zuletzt durch die erforderlichen Marktkenntnisse, die sich etwa durch unterschiedliche Vorgaben der Regulatoren beim Bereitstellen grenzüberschreitender IT-Services ergeben. Aufgrund der Nähe zu international bedeutsamen Forschungseinrichtungen wie dem Cern und den beiden ETHs ist zudem für Nachwuchs an Fachkräften gesorgt, auch wenn das Angebot die Nachfrage kurz- und mittelfristig übersteigt.

Rolle der Systemintegration heute und morgen

Die Rolle von Systemintegratoren hat sich in den vergange-

nen Jahren nicht nur durch spezifische Marktanforderungen gewandelt, sondern vor allem durch die veränderte Bereitstellung von Technologie. Cloud und Managed Services statt Software- und Hardwareintegration erfordern neue Fähigkeiten im Integrationsgeschäft. Der Systemintegrator wandelt sich über die Funktion des Trusted Advisor zum Digital-Transformation-Business-Partner. Die digitale Geschäftstransformation versetzt Unternehmen in die Lage, Technologien tiefgreifend in ihre Strukturen und Prozesse zu integrieren. Es geht darum, moderne Plattformen zu nutzen, die Daten und künstliche Intelligenz (KI) einsetzen, um Prozesse zu optimieren und die Kundenbindung zu stärken. Diese Transformation bedeutet mehr als nur die Digitalisierung einzelner Geschäftsbereiche; sie zielt darauf ab, Unternehmen von Grund auf zu digitalisieren. Dies umfasst das Upgrade von Altsystemen, die Neugestaltung der Benutzererfahrung und die Schaffung von Wertschöpfung an jedem Kundenkontaktpunkt. Weitere Ziele der digitalen Transformation bestehen in der Steigerung der Kundenerfahrung und der Modernisierung der Organisation durch Technologie, die es ermöglicht, Unternehmen effizienter und reaktionsfähiger zu machen, und nicht zuletzt in der Wertschöpfung durch Technologie und Daten.

Der richtige Digital-Transformation-Partner agiert dabei nicht nur als Dienstleister, sondern als Berater und Vertrauter, der vollständig in den Erfolg eines Unternehmens investiert ist. Ein solcher Partner stellt sicher, dass ein Unternehmen wachsen und gedeihen kann, indem er es dabei unterstützt, geschäftskritische Prioritäten effizient zu erfüllen. Durch die Zusammenarbeit mit einem solchen Partner profitieren Unternehmen von tiefergehendem technologischem Verständnis und massgeschneiderten Lösungen, die auf spezifische Bedürfnisse zugeschnitten sind.



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch



**Das Interview
finden Sie
auch online**
www.netzwoche.ch

«Moderne Architekturen sind flexibel»

Outsourcing verlangt mehr als nur Kostenbewusstsein. Was für den Erfolg entscheidend ist, sagt Everyware-CEO Kurt Ris.

Interview: Tanja Mettauer

Wie lässt sich sicherstellen, dass Outsourcing nicht zum starren Konstrukt wird, sondern flexibel auf Veränderungen reagieren kann?

Kurt Ris: Moderne Architekturen sind flexibel und lassen sich schnell anpassen – etwa beim Sizing, aktivierten Services, der Nutzerzahl, bei Integrationen oder zusätzlichen Funktionen. Gerade im Umfeld von mittelständischen Unternehmen kann ein moderner Outsourcing-Partner bei Veränderungsbedarf sein gesamtes Know-how und Leistungsportfolio einbringen – und so im Vergleich zum klassischen Inhouse-Betrieb einen echten Mehrwert schaffen. Firmen beziehen IT-Services heute global – entsprechend sollte man sich der entstehenden Abhängigkeiten bewusst sein.

Welche Rolle spielen hybride Ansätze?

Hybride Ansätze kombinieren Hyperscaler-Services mit souveränen Cloud-Lösungen. So bleiben Optionen offen, etwa dass Daten, Zugriffs- und Auditrechte im eigenen Rechtsraum verbleiben. Das erfüllt nicht nur regulatorische Anforderungen, sondern stärkt auch die technologische Resilienz gegenüber externen Einflüssen. Entscheidend ist, Abhängigkeiten gezielt zu steuern und keine einseitige Plattform- oder Technologiestrategie zu verfolgen.

Inwiefern spielen kulturelle Aspekte bei der Wahl eines Outsourcing-Partners eine Rolle?

Die Nutzung globaler Hyperscaler-Services – technisch gesehen Schnittstellen beziehungsweise «IT aus der Steckdose» – hat stark zugenommen. Viele Interaktionen sind heute rein digital. Gerade in der Transition und im Betrieb bleibt der persönliche Kontakt jedoch entscheidend. Kulturelle Aspekte spielen eine zentrale Rolle – weit über Sprache hinaus: Es geht um Arbeitsweise, Kommunikationsstil und Serviceverständnis. Besonders im Support oder in Projekten erwarten Kunden kompetente, erreichbare Ansprechpartner auf Augenhöhe – fachlich wie kulturell. Standardisierte Cloud-Services liefern Funktionen, aber Vertrauen, Effizienz und nachhaltige Zusammenarbeit entstehen durch persönlichen Kontakt, Service-Excellence und Commitment. Deshalb setzen wir bei Everyware bewusst auf Nähe, direkten Austausch und lokale Präsenz.



Sie wissen, wie's geht

Managed Services stehen hoch im Kurs – und das mit gutem Grund. Dank ihnen können Unternehmen die Verwaltung komplexer IT-Infrastrukturen in kundige Hände abgeben und sich selbst auf ihr Kerngeschäft fokussieren.

Autor: René Jaun

Spätestens mit dem Siegeszug der Cloud erleben auch Managed Services einen Boom. Ein Ende ist vorerst nicht abzusehen. Ein Hauptgrund dafür ist der anhaltende technische Fortschritt in allen IT-relevanten Bereichen, von Cybersecurity über Collaboration bis zur smarten Fertigung. Managed Services Provider (MSPs) bieten hier raschen Zugang zu modernsten Technologien.

Ähnlich verhält es sich mit der Expertise, welche die neue Technologie erfordert: Mit dem aktuell stattfindenden KI-Boom werden bei vielen Unternehmen die IT-Landschaften komplexer. Zudem steigen die Anforderungen an Infrastruktur, Sicherheit und Compliance. Gerade in einem solchen Umfeld bringen MSPs aktuelles Fachwissen mit. Das entlastet interne IT-Teams und kann auch als eine Antwort auf den Fachkräftemangel gesehen werden.

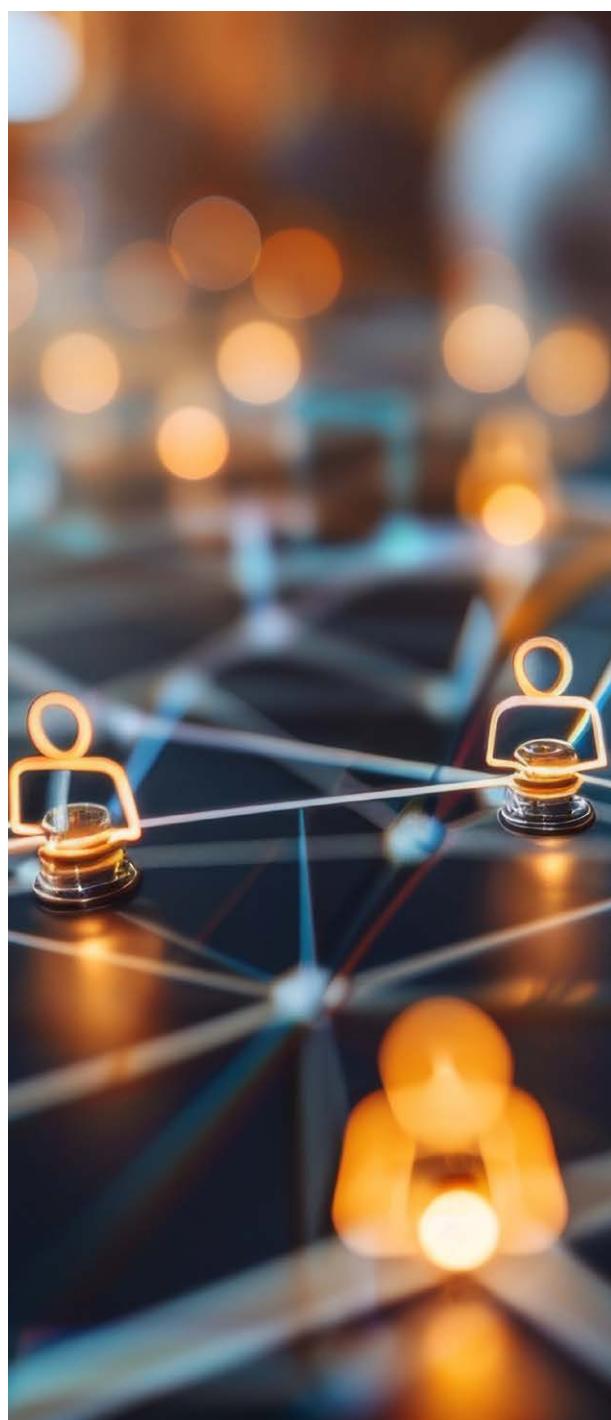
Zudem entfallen teure Notfallmassnahmen, da MSPs proaktiv Wartung, Monitoring und Support übernehmen.

TOP 60		OUTSOURCING / MANAGED SERVICES			
Rang	Ge-samt-rang	Firma	Detailkategorien	Anteil am Gesamtumsatz	Detailumsatz in 1000 CHF*
1	37	DXC Technology Switzerland GmbH	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	41.9%	130 000*
2	76	Centris AG	IT-Outsourcing	100%	103 000
3	44	Abraxas Informatik AG		41.2%	93 736
4	95	InfoGuard AG		100%	71 200
5	53	Aveniq AG		36.8%	64 000*
6	78	Sword Services SA	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	40%	40 000*
7	87	MTF Solutions AG	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	44%	35 500*
8	155	Swiss Post Cybersecurity AG		100%	28 300
9	63	Sonio AG	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	16.9%	24 000*
10	176	CeRFI SA		89.1%	20 500*
11	145	Deutsche Telekom Global Busi. & Security Schweiz AG	IT-Outsourcing	50%	15 000*
11	14	PwC Switzerland		1.3%	15 000*
13	145	Mobatime	Managed Cloud Services	40%	12 000*
14	112	Dina IT Solutions SA	Managed Cloud Services	22.4%	11 400*
15	165	Tebicom SA		44%	11 000
16	222	CENT Systems AG		81.2%	10 800*
16	182	ILEM GROUP		48.4%	10 800*
18	186	first frame networkers ag		44.8%	9 400
19	127	Darest Informatic SA	IT-Outsourcing	21.2%	8 800
20	202	zurichnetgroup ag	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	53.8%	8 600*
21	140	Scheuss & Partner AG		23.8%	7 600

*SCHÄTZUNG

Überhaupt dürften sich mancherorts Managed Services auch wortwörtlich auszahlen. Sie ersparen Unternehmen hohe Investitionskosten. An deren Stelle treten planbare Betriebskosten, die Unternehmen dank transparenter Service Level Agreements (SLAs) kalkulieren können.

Somit sind Managed Services eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Entscheidung und ein strategisches Instrument zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit. Gleichzeitig behält ein Unternehmen mit Managed Services die Kontrolle über seine Infrastruktur und bestimmt genau, für welchen Bereich es externe Serviceleistungen bezieht, anstatt etwa die gesamte IT auszulagern.



TOP 60		OUTSOURCING / MANAGED SERVICES			
Rang	Ge-samt-rang	Firma	Detailkategorien	Anteil am Gesamt-umsatz	Detail-umsatz in 1000 CHF*
22	68	Adnovum AG		6.4%	7500
23	101	Innflow AG		11.9%	7271
24	82	ti&m AG	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	6.6%	6132*
25	81	TeamWork	Managed Cloud Services	6%	5900
26	55	Merkle Switzerland AG		3.1%	5000
26	322	Open Circle AG	IT-Outsourcing	100%	5000*
28	197	KYOS SA	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	24.3%	4500
29	309	Dinotronic AG	Managed Cloud Services	77%	4300
30	102	HR Campus AG		6.7%	4000*
31	299	Dedica Genossenschaft	IT-Outsourcing	63%	3933
32	353	stepping stone AG	Managed Cloud Services	91.1%	3460*
33	257	nag informatik ag		37.4%	3400
34	199	BTC (Schweiz) AG	Managed Cloud Services	17.9%	3200*
35	266	Apside SA		28.6%	2400*
36	335	AS infotrack AG		51.1%	2300*
37	239	PSS IT Solutions SA	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	20%	2209*
38	125	Boss Info	IT-Outsourcing, Managed Cloud Services	5%	2000
39	374	NUMENDO SA	IT-Outsourcing	50%	1500
40	272	amazee.io		15.4%	1230
41	353	etrex GmbH		26.3%	1000*
41	282	Ganz Supravision AG		14.3%	1000
41	381	Greenliff AG		35.7%	1000*
41	394	rockIT AG		43.5%	1000*
45	131	ensec AG		2%	750
45	282	inova:solutions AG		10.7%	750*
47	202	ACE Firmengruppe		3.1%	500*
47	272	Infra-Com Swiss AG	Managed Cloud Services	6.3%	500*
47	361	UFirst Group	Managed Cloud Services	14%	500*
50	448	Activeo Suisse		48%	480
51	134	Sopra Steria AG		1%	370
52	405	dualstack AG		15%	300*
53	288	IMS Informatik und Management Service AG	IT-Outsourcing	3%	205
54	386	Quantum Digital AG	Managed Cloud Services	8%	200*
55	305	keyIT SA		2.8%	165
56	353	PIT Solutions AG	IT-Outsourcing	3.9%	150*
57	458	Cost House Suisse SA		13.3%	130*
58	405	clearByte GmbH	IT-Outsourcing	5%	100*
58	470	Elée Suisse SA		20%	100
60	464	BiDynamics Sàrl	IT-Outsourcing	2%	15*

*SCHÄTZUNG

Von der Wohnzimmer-Firma zur Nummer eins in der Europäischen Union

Als im Jahre 1987 zwei Computer-Enthusiasten einen der ersten PC-Viren der Welt entdeckten, hat wohl noch niemand geahnt, dass daraus einer der Global Player in der Cybersecurity-Branche entstehen würde. Mittlerweile hat sich ESET zum grössten und erfolgreichsten IT-Sicherheitsanbieter in der EU entwickelt.



«Eine No-Backdoor-Garantie ist für uns selbstverständlich, denn als IT-Sicherheitshersteller aus der EU stehen wir zu 100 Prozent hinter der demokratischen Grundordnung der Europäischen Union.»

Holger Suhl, Country Manager DACH, ESET Deutschland

Als europäischer Hersteller mit mehr als 35 Jahren Erfahrung bietet ESET ein breites Portfolio an Sicherheitslösungen für jede Unternehmensgrösse. ESET schützt betriebssystemübergreifend sämtliche Endpoints und Server mit einer vielfach ausgezeichneten mehrschichtigen Technologie und hält das Firmennetzwerk mithilfe von Cloud Sandboxing frei von Zero-Day-Bedrohungen. Der IT-Sicherheitsanbieter setzt dabei ganz klar auf den Ansatz «Prevention First». Mehr denn je gilt Prävention für Unternehmen als Schlüssel zur Reduzierung von Risiken und operativen Kosten.

ESET Lösungen umfassen mehrere proaktive Sicherheitsmechanismen, um raffinierter Cyberkriminalität und APTs gezielt vorzubeugen – und zwar, bevor ein Angriff stattfindet. Statt reaktiver Massnahmen kombiniert ESET effiziente Schutzebenen wie Multi-Faktor-Authentifizierung und zertifizierte Verschlüsselungsprodukte, Frühwarnsysteme wie Threat Intelligence sowie fortschrittliche Technologien mit künstlicher Intelligenz (KI) und Dienstleistungen wie Managed Detection and Response (MDR). Nur proaktive IT-Sicherheit gewährleistet letztlich einen unterbrechungsfreien Geschäftsbetrieb sowie die Einhaltung von Vorschriften und Gesetzen.



**ESET
DEUTSCHLAND
GMBH**

Spitzweidenweg 32
D-07743 Jena
+49 3641 3114 100
eset.ch
info@eset.ch

Ein Wir-Gefühl ohne Wenn und Aber

Für IT-Dienstleister hält ESET ein umfassendes Partnerprogramm bereit, das sowohl B2B und B2C als auch MSP unter einem Dach vereint. Reseller und Dienstleister können sich nicht nur auf attraktive Provisionen für den Verkauf von Produkten und Dienstleistungen, sondern auch auf eine umfangreiche Vertriebsunterstützung verlassen. Diese beinhaltet Schulungen, Marketingmaterialien und Ressourcen, die den Partnern helfen, ESET Produkte erfolgreich zu vermarkten und zu verkaufen.

Zudem stellt ESET technische Schulungen und Support für seine Partner bereit. Dies gewährleistet, dass sie ihren Kunden einen erstklassigen Service bieten können. Die Unterstützung bei technischen Fragen ist von unschätzbarem Wert, um sicherzustellen, dass Kunden nicht nur zufrieden sind, sondern auch die Produkte effektiv nutzen können. ESET Vertriebspartner schätzen darüber hinaus die unkomplizierten Sicherheitslösungen, das breite Portfolio und die echte Partnerschaft auf Augenhöhe.

IT-Security made in Europe – mehr als nur ein Label

Als europäischer Cybersicherheitsanbieter steht ESET seit über drei Jahrzehnten für professionelle Schutztechnologien, die höchsten technischen, rechtlichen und ethischen Standards entsprechen. Datenschutz, Transparenz und Demokratie – das Team von ESET teilt diese europäischen Werte ohne Kompromisse. Die Technologien entstehen in Europa. So trägt ESET zur digitalen Souveränität bei und schützt Wirtschaft, Behörden und Privatanwender vor ungewollten externen Einflüssen. Alle Daten werden innerhalb der EU gespeichert und verarbeitet, nach deutschem Datenschutzrecht und ohne Umwege über Drittstaaten.

Das ESET Team arbeitet an fünf europäischen Standorten mit einem starken Netzwerk aus Partnern, Managed-Service-Providern und Distributoren. Das Unternehmen besitzt acht Forschungs- und Entwicklungszentren in der EU und ist 100 Prozent unabhängig. Darüber hinaus verfügt ESET über Rechenzentren und SOCs in Deutschland und Europa – mit Kerntechnologien, die lokal betrieben werden. Auch bei der Umsetzung von EU-Regularien wie NIS-2 oder DSGVO unterstützen die Security-Experten Schweizer Unternehmen, Verwaltungen und IT-Dienstleister mit massgeschneiderten, ganzheitlichen Konzepten und Lösungen.

Wie Technologie und Politik die Cloud prägen

Die Cloud entwickelt sich rasant weiter – angetrieben von KI und neuen Technologien. Während US-Hyperscaler mit KI-Lösungen den Ton angeben, sorgen Datenschutzbedenken und Forderungen nach digitaler Souveränität für intensive Debatten. Autorin: Tanja Mettauer

Die Geschichte der Cloud lässt sich bis zu den frühen Grossrechnern der 1960er-Jahre zurückverfolgen. In dieser Zeit entstanden die ersten Rechenzentren, die zentrale Datenverarbeitung und Speicherressourcen bereitstellten. Seitdem haben sich diese Einrichtungen kontinuierlich weiterentwickelt und bilden die Grundlage für das heute allgegenwärtige Cloud Computing. In den vergangenen zehn Jahren hat die Cloud-Industrie weltweit ein starkes Wachstum verzeichnet, getrieben von neuen Technologien wie der künstlichen Intelligenz (KI) und dem maschinellen Lernen (ML), die immer leistungsfähigere Rechenzentren erfordern.

Prognosen für die Cloud

Laut Gartner werden sechs wesentliche Trends die Zukunft der Cloud-Adoption in den kommenden Jahren bestimmen:

Unzufriedenheit mit der Cloud: Bis 2028 erwarten etwa 25 Prozent der Unternehmen, dass sie mit ihren Cloud-Initiativen unzufrieden sein werden – unter anderem aufgrund unklarer Strategien, fehlender Kostenkontrolle und zu hoher Erwartungen. Dies führt oft zu verstärkter Planung und Anpassung der Cloud-Nutzung.

Steigende Nutzung von KI und ML: Bis 2029 sollen über 50 Prozent der Cloud-Ressourcen für KI-Anwendungen verwendet werden. Heute sind es weniger als 10 Prozent. Hyperscaler wie Microsoft, Google und AWS treiben diese Entwicklung massgeblich voran.

Multi-Cloud-Strategien: Mehr als 50 Prozent der Unternehmen könnten bis 2029 nicht die gewünschten Ergebnisse mit ihren Multi-Cloud-Implementierungen erzielen, vor allem wegen Herausforderungen bei der Interoperabilität.

Branchenspezifische Lösungen: Der Trend geht zu Cloud-Plattformen, die auf spezifische Branchen zugeschnitten sind. Bis 2029 werden über 50 Prozent der Unternehmen solche Lösungen nutzen.

Digitale Souveränität: Angesichts der zunehmenden Bedeutung von KI, verschärfter Datenschutzgesetze und geopolitischer Spannungen wächst die Nachfrage nach souveränen Cloud-Diensten. Laut Gartner plant mehr als die Hälfte der multinationalen Unternehmen bis 2029 entsprechende Strategien.

Nachhaltigkeit: Der Druck auf Unternehmen, die ökologischen Auswirkungen von Cloud-Technologien zu verstehen und zu steuern, nimmt zu. Bis 2029 wird mehr als die Hälf-

Bild: razibnia - stock.adobe.com

te der global tätigen Unternehmen Nachhaltigkeit bei der IT-Beschaffung priorisieren.

Wolken ziehen auf

Diese Trends sind in der Schweiz bereits spürbar. Laut PwC nutzen 59 Prozent der Unternehmen Cloud-Technologien explizit, um die Nachhaltigkeit ihrer IT-Infrastruktur zu verbessern. Doch mit der Verlagerung in die Cloud steigt gleichzeitig die Angriffsfläche. Schweizer Unternehmen betrachten cloudbezogene Bedrohungen als eines der grössten Risiken (49 Prozent) – noch vor Hack-and-Leak-Operationen (41 Prozent) oder Ransomware-Angriffen (39 Prozent), wie die PwC-Studie «2025 Global Digital Trust Insights» zeigt. Bemerkenswert ist die Diskrepanz zwischen Besorgnis und Vorbereitung: Obwohl Unternehmen Cloud-Bedrohungen als Hauptrisiko bezeichnen, fühlen sich viele Organisationen nur ungenügend darauf vorbereitet.

Ausfällen vorbeugen

Vor diesem Hintergrund sollten Schweizer Unternehmen die vielfältigen Herausforderungen der Cloud-Security ganzheitlich betrachten. Neben technischen Schutzmassnahmen sind organisatorische Vorkehrungen ebenso entscheidend,



um bei Angriffen oder Ausfällen den Geschäftsbetrieb aufrechtzuerhalten.

Laut PwC konzentrieren sich in Schweizer Unternehmen 34 Prozent der Technologie-Verantwortlichen auf Cloud-Sicherheit (34 Prozent), 28 Prozent auf Datenschutz und Vertrauen, aber lediglich 27 Prozent auf Netzwerksicherheit und Kontinuität. Letztere verdient mehr Aufmerksamkeit. So beinhaltet eine durchdachte Kontinuitätsstrategie Redundanz, Backup-Lösungen und Notfallpläne, um bei technischen oder sicherheitsrelevanten Zwischenfällen Ausfälle zu vermeiden. Dabei sind sowohl die verfügbare Rechenkapazität als auch Notfallmigrationspläne essenziell. Unternehmen sollten daher stets Notfallpläne bereithalten, um bei Ausfällen zentrale Dienste wie E-Mail- und Fileserver weiter zu betreiben und so ihre Geschäftsprozesse nachhaltig abzusichern. Gleichzeitig spielen Datenschutz und Vertrauen eine zentrale Rolle, insbesondere in einem Umfeld, das von internationalen Gesetzen und zunehmenden geopolitischen Spannungen geprägt ist.

US-Hyperscaler und Datenzugriff

Im Kontext der Cloud-Sicherheit wird vermehrt über die Risiken bei der Wahl eines Cloud-Anbieters diskutiert. Die

grossen US-amerikanischen Hyperscaler AWS, Google und Microsoft unterliegen der US-Gesetzgebung, einschliesslich des Cloud Act (Clarifying Lawful Overseas Use of Data Act). Im Zuge eines Strafverfahrens könnten US-Behörden Zugang zu Daten von diesen Hyperscalern erlangen. Zwar werben die Anbieter mittlerweile mit «Sovereign Cloud»-Lösungen, die lokale Kontrolle und Datensouveränität stärken sollen. Trotzdem kann der Cloud Act auch für dort gespeicherte Daten gelten. US-Behörden würden keinen uneingeschränkten Zugriff auf Daten erhalten. Allerdings unterliegt der Zugriff auf Nutzerdaten den US-Gesetzen und setzt eine funktionierende Gewaltentrennung voraus – ein Grundsatz, der zuletzt in den USA angezweifelt wurde, wie Rechtsexperte David Rosenthal von Vischer in einem Blogbeitrag anmerkt.

Ob die USA über Hyperscaler tatsächlich wirtschaftlichen oder politischen Druck auf andere Staaten ausüben können, bleibt unklar. Ein aktuelles Beispiel aus dem Mai 2025: Die Nachrichtenagentur AP berichtete, dass Microsoft das E-Mail-Konto des Chefanklägers des Internationalen Gerichtshofs, Karim Khan, blockiert haben soll. Diese Blockierung sei nach US-Sanktionen gegen den Gerichtshof erfolgt, die auf politische Entscheidungen – unter anderem von US-Präsident Donald Trump – zurückgingen.

Bemühungen um digitale Souveränität

Einschränkungen beim Datenzugang oder digitale Sanktionen – solche Szenarien verdeutlichen, dass die Kontrolle über digitale Infrastrukturen zu einer Frage staatlicher Souveränität werden kann. Europa reagiert zunehmend kritisch auf Abhängigkeiten von US-Anbietern, was unter anderem in Projekten wie Gaia-X zum Ausdruck kommt. Das Projekt soll mit einem Trust Framework einen regelbasierten Kontrollrahmen für vertrauensvolle, dezentrale Datenökosysteme bieten. Dies gestaltet sich aufgrund der vielen verschiedenen Beteiligten und Interessen als komplex.

In der Schweiz fungiert der Gaia-X-Hub Switzerland als Pendant, betrieben unter dem Dach der Swiss Data Alliance. Der Branchenverband Swico unterstützt die operative Umsetzung mit Ressourcen. Eine der ersten Aufgaben sei es, Branchen zu vernetzen, Unternehmen für die vertrauensvolle Datennutzung zu sensibilisieren und Informationsveranstaltungen zu organisieren, teilten die Verantwortlichen am Eröffnungsevent im März mit. Der Start des Gaia-X-Hub Switzerland markiere einen Schritt in Richtung einer selbstbestimmten und souveränen Dateninfrastruktur in der Schweiz.

Cloud-Technologien bringen erhebliche Fortschritte bei Innovation und Effizienz mit sich, gehen jedoch mit komplexen Anforderungen an Sicherheit und Datenschutz einher. Vor dem Hintergrund politischer Spannungen gewinnen Fragen der Resilienz und digitalen Souveränität zunehmend an Bedeutung. Das Zusammenspiel von technologischen Chancen und geopolitischen Rahmenbedingungen wird somit die weitere Entwicklung der Cloud-Landschaft beeinflussen.



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

Gaia-X – Chance oder Sackgasse für Schweizer Datenräume?

Vertrauenswürdige, unabhängige und selbstbestimmte Datenräume sind essenziell für die digitale Schweiz. Die europäische Initiative Gaia-X wird oft diskutiert – doch was braucht die Schweiz wirklich? Eine Analyse der Herausforderungen, der internationalen Entwicklungen und der Optionen für eine zukunftsfähige Dateninfrastruktur.

DIE AUTOREN



Martin Andenmatten,
Chair Gaia-X Hub
Schweiz



Guido Greber,
Vice-Chair Gaia-X Hub
Schweiz

Die digitale Transformation stellt die Schweiz vor die Herausforderung, eine sichere und effiziente Nutzung von Daten zu gewährleisten. Unternehmen, Behörden und die Bevölkerung sind auf vertrauenswürdige Datenräume angewiesen – digitale Ökosysteme, in denen Daten sicher gespeichert, verarbeitet und ausgetauscht werden können. Die gemeinsame, unternehmens- und länderübergreifende Nutzung solcher Datenräume birgt enormes Potenzial für neue Geschäftsmodelle, effizientere Prozesse und innovative Wertschöpfungsketten. Dabei geht es um weit mehr als nur um Cloud-Speicher; im Zentrum stehen die Kontrolle und Souveränität über die eigenen Daten.

Solche Datenräume müssen höchsten Ansprüchen genügen. Datensicherheit – der Schutz vor Cyberangriffen, unbefugtem Zugriff und Datenverlust – ist ebenso unabdingbar wie die strikte Einhaltung der Schweizer Datenschutzgesetzgebung (nDSG) und der europäischen Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO). Gleichzeitig müssen diese Räume Interoperabilität gewährleisten, also den reibungslosen Datenaustausch zwischen verschiedenen Systemen und Anbietern, um eine unerwünschte Anbieterbindung (Vendor Lock-in) zu verhindern. Transparenz, sprich die Nachvollziehbarkeit, wer wann Zugriff auf welche Daten hat, und Souveränität, also die Möglichkeit für Nutzerinnen und Nutzer, selbst zu bestimmen, wo, durch wen und wie ihre Daten verarbeitet und genutzt werden, sind weitere zentrale Anforderungen.

Auf europäischer Ebene versucht die Initiative Gaia-X, einen Rahmen für eine vertrauensvolle und föderierte Dateninfrastruktur zu schaffen, die diesen Ansprüchen gerecht wird. Gaia-X setzt auf offene Standards und Interoperabilität, um einen «Datenraum» zu entwickeln, der europäische Werte wie Datensouveränität und Transparenz fördert. In den Medien wurde Gaia-X in letzter Zeit oft kritisch beurteilt, teilweise sogar für gescheitert erklärt. Die Kritik entzündet sich oft an der Komplexität des Projekts, der vermeintlich langsamem Umsetzung und einem Mangel an konkreten Anwendungsfällen und breiter Unterstützung durch die Industrie. Dabei besteht teilweise die Vorstellung, dass mit Gaia-X eine «europäische Cloud» als Antwort auf bestehende Hyper-

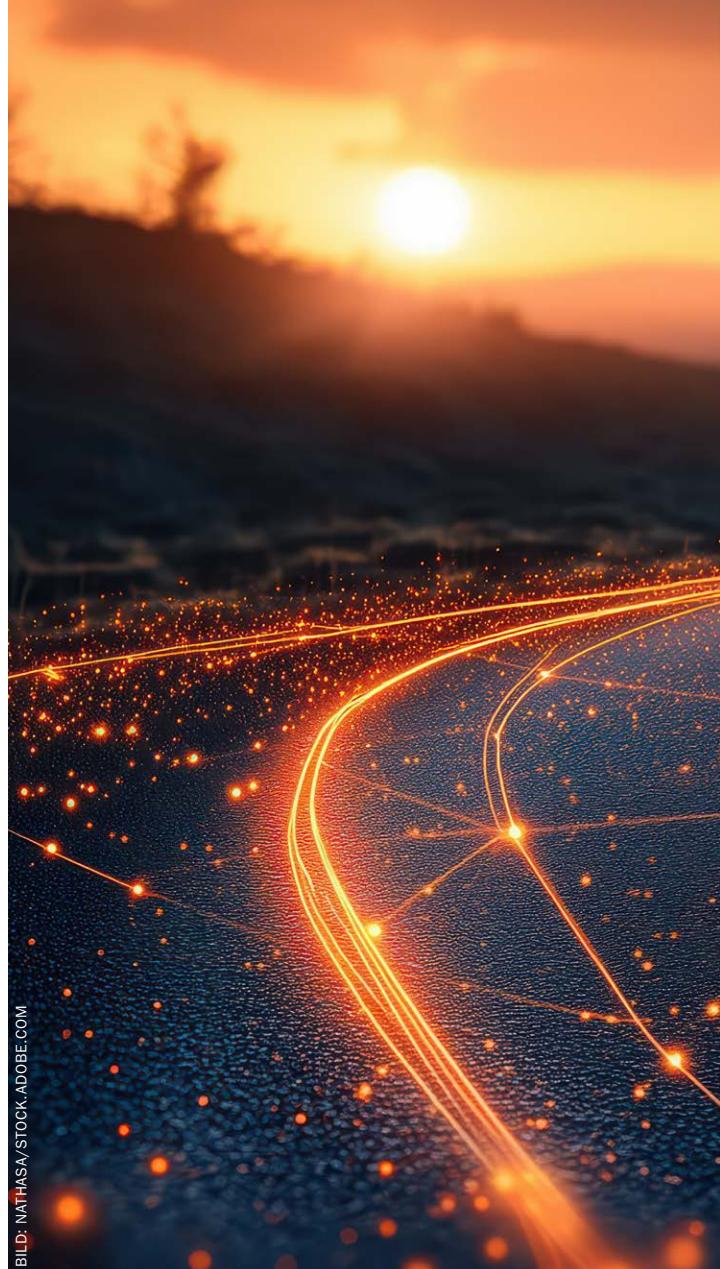


BILD: NATHASA/STOCK.ADOBE.COM

scaler aufgebaut wird. Die Ambition, eine eigene Infrastruktur und Speicherumgebung zu errichten, wäre wohl vermesen – aber die Kontrolle und damit die Souveränität über die Daten dürfen wir nicht verlieren. Genau hier setzt Gaia-X mit dem Trust Framework an. Es ist jedoch wichtig, zu betonen, dass Gaia-X kein fertiges Produkt, sondern ein Rahmenwerk in Entwicklung ist – ein genügend ambitioniertes Vorhaben mit vielen Beteiligten und unterschiedlichen Interessen.

Wie die Schweiz Einfluss nehmen kann

Die Schweiz, die nicht Mitglied der EU ist, geht in vielen Bereichen eigene Wege. Dabei ist es wichtig, zu betonen, dass Gaia-X eine europäische Initiative und kein EU-Projekt ist. Das gilt auch für die digitale Transformation und die Frage der Datenräume. Dennoch hat die Schweiz ein vitales Interesse an einer engen Zusammenarbeit mit Europa, insbesondere im Wirtschaftsbereich. Für die Schweiz stellt sich daher die Frage, welche spezifischen Anforderungen Schweizer Unternehmen und Behörden an Datenräume haben. Die starke Exportorientierung der Wirtschaft, der traditionell hohe Stellenwert des Datenschutzes und die föderale Struktur des Landes sind hierbei wichtige Aspekte. Ebenso muss nicht nur geklärt werden, wie die Schweiz von den Entwicklungen auf europäischer Ebene, wie etwa Gaia-X, profitieren kann, sondern auch, wie sie aktiv Einfluss nehmen kann. Ziel



muss es sein, dass spezifisch schweizerische Anforderungen in die Prüfmechanismen und Standardisierungsprozesse einfließen. Es gilt, relevante Standards und Technologien zu evaluieren und gegebenenfalls zu adaptieren. Auch die Rolle der Schweizer Anbieter von Cloud- und Dateninfrastrukturdiensten muss definiert werden, wobei ein ausgewogenes Verhältnis zwischen internationaler Zusammenarbeit und der Stärkung der heimischen IT-Wirtschaft anzustreben ist. Schliesslich muss sichergestellt werden, dass Datenräume den Bedürfnissen der gesamten Gesellschaft gerecht werden – Unternehmen aller Grössen, Behörden, Forschungseinrichtungen und der Zivilgesellschaft.

Die Schweiz hat dabei verschiedene Optionen. Sie könnte sich eng an Gaia-X anlehnen und die dort entwickelten Standards übernehmen, um am europäischen Datenraum teilzunehmen. Alternativ könnte sie eigene Standards entwickeln und einen «Schweizer Datenraum» mit spezifischen nationalen Anforderungen schaffen. Ein hybrider Ansatz, der Elemente aus Gaia-X mit eigenen Lösungen kombiniert, wäre ebenfalls denkbar, um eine optimale Balance zwischen Interoperabilität und Eigenständigkeit zu finden. Unabhängig vom gewählten Weg ist die aktive Förderung von Anbietern, die auf offene Standards setzen, eine wichtige Komponente. Aus diesem Grund haben wir entschieden, einen Gaia-X Hub Schweiz aufzubauen, um für Schweizer Unternehmen, Behörden, Forschungsinstitutionen und zivilgesellschaftliche

Organisationen die Potenziale von Gaia-X zu erschliessen und auf dieser Basis kollaborative Datenökosysteme zu schaffen. Der Gaia-X Hub Schweiz wird innerhalb der Swiss Data Alliance koordiniert.

Ein ergebnisoffener Prozess ist gefragt

Die Frage der vertrauenswürdigen Datenräume ist für die Schweiz von zentraler Bedeutung. Es gibt keine Patentlösung. Was es braucht, ist ein transparenter und inklusiver Prozess, in dem die verschiedenen Optionen sorgfältig geprüft und die spezifischen Schweizer Bedürfnisse berücksichtigt werden. Die Schweiz sollte ihre Stärken – Datenschutz, Innovation, Neutralität – nutzen, um eine Dateninfrastruktur zu schaffen, die sowohl den wirtschaftlichen als auch den gesellschaftlichen Anforderungen gerecht wird. Eine enge Zusammenarbeit mit internationalen Partnern, insbesondere in Europa, ist dabei unerlässlich, ohne die eigenen Interessen und Werte zu vernachlässigen. Die Debatte um Gaia-X zeigt die Komplexität, aber auch die Dringlichkeit dieser Aufgabe für die digitale Zukunft der Schweiz. Ein offener und kritischer Dialog zwischen allen Akteuren – Wirtschaft, Wissenschaft, Politik und Zivilgesellschaft – ist der Schlüssel, um diesen Weg erfolgreich zu beschreiten. Genau aus diesem Grund haben wir den Gaia-X Hub Schweiz gegründet – um diesen Dialog aktiv zu führen und gemeinsam tragfähige Lösungen zu entwickeln.



Den Beitrag
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

Auslagern, was nicht zum Kerngeschäft gehört

Wer seine IT oder seine Cloud-Plattform auslagert, muss sich nicht mehr mit technischen Details auseinandersetzen – oft auch nicht mit strategischen. Die Entlastung bedeutet aber auch, den operativen IT-Betrieb weniger beeinflussen zu können. Autor: René Jaun

Es gibt noch eine Steigerung zur Speicherung aller Unternehmensdaten in der Cloud: nämlich die Verlagerung der gesamten IT-Infrastruktur in die Wolke. Das IT-Outsourcing kann als äußerst konsequente Umsetzung des Managed-Services-Ansatzes angesehen werden. Hier übergibt das Unternehmen nämlich die gesamte Verantwortung – mitunter seine komplette IT-Abteilung – an den Provider. Im Falle von Managed Cloud Platforms stellt der Dienstleister auch die gesamte Cloud-Infrastruktur bereit und verwaltet diese.

Der Dienstleister übernimmt sowohl die technische als auch die strategische Verantwortung, mit dem Ziel, die IT-Abteilung des Kunden zu entlasten. Somit ist er etwa auch

dafür verantwortlich, die für seine Services nötigen Fachkräfte zu finden. Im Gegenzug hat der Auftraggeber nur noch minimalen Einfluss auf den operativen Betrieb.

Unternehmen, die sich für diese Art des Loslassens entscheiden, können die freigewordenen Ressourcen nutzen, um sich auf ihr Kerngeschäft zu fokussieren. Den dafür nötigen Bedarf an IT- und Cloud-Leistungen melden sie beim externen Provider an. Die verfügbaren Leistungen können sie oft flexibel anpassen – besonders nützlich ist dies für Firmen mit etwa saisonal schwankendem Bedarf. Zudem profitieren sie von spezialisierten Leistungen in den Bereichen Sicherheit und Compliance.

Top 19		IT-Outsourcing		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamt-umsatz	Detail-umsatz in 1000 CHF*
1	76	Centris AG	100%	103 000
2	37	DXC Technology Switzerland GmbH	25,8%	80 000*
3	63	Sonio AG	14,1%	20 000*
4	87	MTF Solutions AG	19,3%	15 500*
5	145	Deutsche Telekom Global Business & Security Schweiz AG	50%	15 000*
5	78	Sword Services SA	15%	15 000*
7	127	Darest Informatic SA	18,3%	7 600
8	202	zurichnetgroup ag	46,3%	7 400*
9	322	Open Circle AG	100%	5 000*
10	299	Dedica Genossenschaft	63,3%	3 933
11	239	PSS IT Solutions SA	17,3%	1 959*
12	82	ti&m AG	2%	1 861*
13	125	Boss Info	2,4%	1 000
14	197	KYOS SA	2,7%	500
15	374	NUMENDO SA	10%	300
16	288	IMS Informatik und Management Service AG	3,1%	205
17	405	clearByte GmbH	5%	100*
18	353	PIT Solutions AG	1,3%	50*
19	464	BiDynamics Sàrl	1,8%	15*

Top 18		Managed Cloud Services		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamt-umsatz	Detail-umsatz in 1000 CHF*
1	87	MTF Solutions AG	24,8%	20 000*
2	78	Sword Services SA	15%	15 000*
3	145	Mobatime	40%	12 000*
4	37	DXC Technology Switzerland GmbH	3,2%	10 000*
5	81	TeamWork	6,3%	5 900
6	112	Dina IT Solutions SA	11,4%	5 800*
7	309	Dinotronic AG	76,8%	4 300
8	82	ti&m AG	3,6%	3 340*
9	63	Sonio AG	2,1%	3 000*
10	353	stepping stone AG	73,2%	2 780*
11	197	KYOS SA	10,8%	2 000
12	199	BTC (Schweiz) AG	10,6%	1 900*
13	202	zurichnetgroup ag	7,5%	1 200*
14	125	Boss Info	2,4%	1 000
15	272	Infra-Com Swiss AG	6,3%	500*
15	361	UFirst Group	14,3%	500*
17	239	PSS IT Solutions SA	2,2%	250*
18	386	Quantum Digital AG	8%	200*



DIE APP, DIE DICH WACHGEKÜSST HAT



Zwischen Bugs, Deadlines und Koffein ist etwas Grosses entstanden. Dein digitales Meisterwerk ist endlich bereit, die Bühne zu betreten.

Jetzt einreichen!
BESTOFSWISSAPPS.CH

PARTNER

dentsu
nexi

 **HOSTPOINT**
ti&m

VERBANDSPARTNER

SWICO

SACHSPONSOR

digicomp

MEDIENPARTNER


netzwoche **IT-MARKT**
ICTjournal



Das Interview
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

«Kühlung rückt in den Fokus»

KI-Modelle sind Stromfresser. Wie Rechenzentren damit umgehen, verrät Yves Zischek, Managing Director, Digital Realty Switzerland. Interview: Tanja Mettauer

Wie verändert KI die Energie- und Infrastruktur-anforderungen von Rechenzentren?

Yves Zischek: KI-Anwendungen erfordern moderne, nachhaltig konzipierte RZs mit hoher Auslastung und niedrigen PUE-Werten, um Leistungsdichte und Energieeffizienz optimal zu gewährleisten. Mit dem wachsenden Einsatz von KI rückt insbesondere die Kühlung stärker in den Fokus. KI-Workloads erfordern eine deutlich höhere Rechenleistung mit Energiedichten von bis zu 150 kW pro Rack im Vergleich zu bisherigen Standards von etwa 5 kW. Diese Entwicklung stellt ganz neue Anforderungen an die Kühlung und bringt bestehende Infrastrukturen an ihre Grenzen. Eine effiziente Lösung bietet die Wasserkühlung, in deren Potenzial wir investieren wollen. Wir evaluieren deshalb derzeit den Einsatz dieser Lösung.

Wie kann KI die Energieeffizienz von Rechenzentren optimieren?

KI kann die Energieeffizienz von RZs durch Echtzeitanalyse und automatisierte Optimierung zentraler Prozesse steigern. So lässt sich die Kühlung bedarfsgerecht steuern und die Last effizient auf Server verteilen. In der DACH-Region testen wir derzeit mehrere KI-Pilotprojekte. Predictive Maintenance hilft dabei, Ausfallzeiten zu minimieren und den Energieeinsatz besser zu planen. Bereits 2022 kam in Zürich das Robo-Pilotprojekt Anymal zum Einsatz, das Elemente mithilfe visueller, thermischer und akustischer Sensoren überwachte. Predictive Consumption ist für uns weniger relevant – unsere Schweizer Rechenzentren werden seit 2011 vollständig mit erneuerbarer Energie betrieben.

Wie können RZ-Betreiber ihren Kunden dabei helfen, den CO2-Fussabdruck zu reduzieren?

Wir setzen auf erneuerbare Energien und schaffen Transparenz beim Energieverbrauch. Auch die geplante Einspeisung von Abwärme in lokale Fernwärmennetze stärkt unsere Nachhaltigkeitsstrategie. Unsere Standorte ZUR2 und ZUR3 wurden als weltweit erste Rechenzentren von der Swiss Data Center Efficiency Association (SDEA) mit Gold+ für ihren energieeffizienten Betrieb zertifiziert. Dank unseres globalen Netzwerks können Kunden stromhungrige Workloads gezielt in Regionen mit günstigem Strom wie Schweden ausführen, während rechenintensive Echtzeitanwendungen sowie datenschutzrelevante Prozesse in Zürich laufen.

Wie sich die Infrastruktur der Schweiz wandelt

Die digitale Infrastruktur der Schweiz steht vor vielfältigen Herausforderungen: Neben dem Ausbau von 5G und Glasfaser sorgen regulatorische Hürden und der steigende Energiebedarf von Rechenzentren für komplexe Aufgaben.

Autorin: Tanja Mettauer

Von rechtlichen Auseinandersetzungen über regulatorische Hürden bis hin zu Energiefragen: Die Enabler-Infrastruktur in der Schweiz hat viele Herausforderungen zu meistern. So kommt etwa im Mobilfunk der Ausbau von 5G technologisch wie auch gesellschaftlich voran. Die Akzeptanz in der Bevölkerung steigt kontinuierlich. Laut Bonus.ch lehnen nur noch 18 Prozent der Bevölkerung 5G ab; 2020 waren es noch 44 Prozent. Jedoch gibt es weiterhin aus der Bevölkerung Einsprachen gegen Baugesuche. Somit bleibt der Ausbau für die Betreiber weiterhin anspruchsvoll, obwohl ein Bundesgerichtsurteil vom Dezember 2024 adaptive Antennen, die effizienter senden, als gesetzeskonform anerkannte.

Regulatorische Vorgaben gibt es natürlich auch im Bereich des Glasfaserausbau. Dort will der Bund bis 2035 mit der Gigabitstrategie die gesamte Bevölkerung mit schnellem Internet versorgen und dafür 730 Millionen Franken ausgeben. Die Gigabitstrategie ist noch bis zum 23. Juni 2025 in der Vernehmlassung. Schwieriger gestaltet sich die Netzarchitektur. Nach einem Weko-Entscheid musste Swisscom den Ausbau von Punkt-zu-Multipunkt-Strukturen (PWMP) stoppen und stattdessen auf Punkt-zu-Punkt-Verbindungen (P2P) wechseln.

Mit dem zunehmenden Ausbau der digitalen Infrastruktur rücken jedoch auch andere Komponenten der Netzinfrastruktur ins Zentrum – allen voran Rechenzentren (RZ). Der Boom der künstlichen Intelligenz treibt den Stromverbrauch von RZs in die Höhe. Gartner warnt bereits vor Stromengpässen, die bis 2027 bis zu 40 Prozent der KI-zentrierten RZs in der Schweiz beeinträchtigen könnten. Gleichzeitig schlummert in Rechenzentren ein enormes Energiesparpotenzial. Durch den Wechsel auf energieeffiziente hyperkonvergente Infrastrukturen könnten Schweizer Unternehmen laut Atlantic Ventures bis 2030 über 428 Millionen Euro sparen und 215 Tonnen CO₂-Äquivalente vermeiden.

Die kommenden Jahre werden zeigen, wie agil Wirtschaft und Politik diese Herausforderungen meistern.

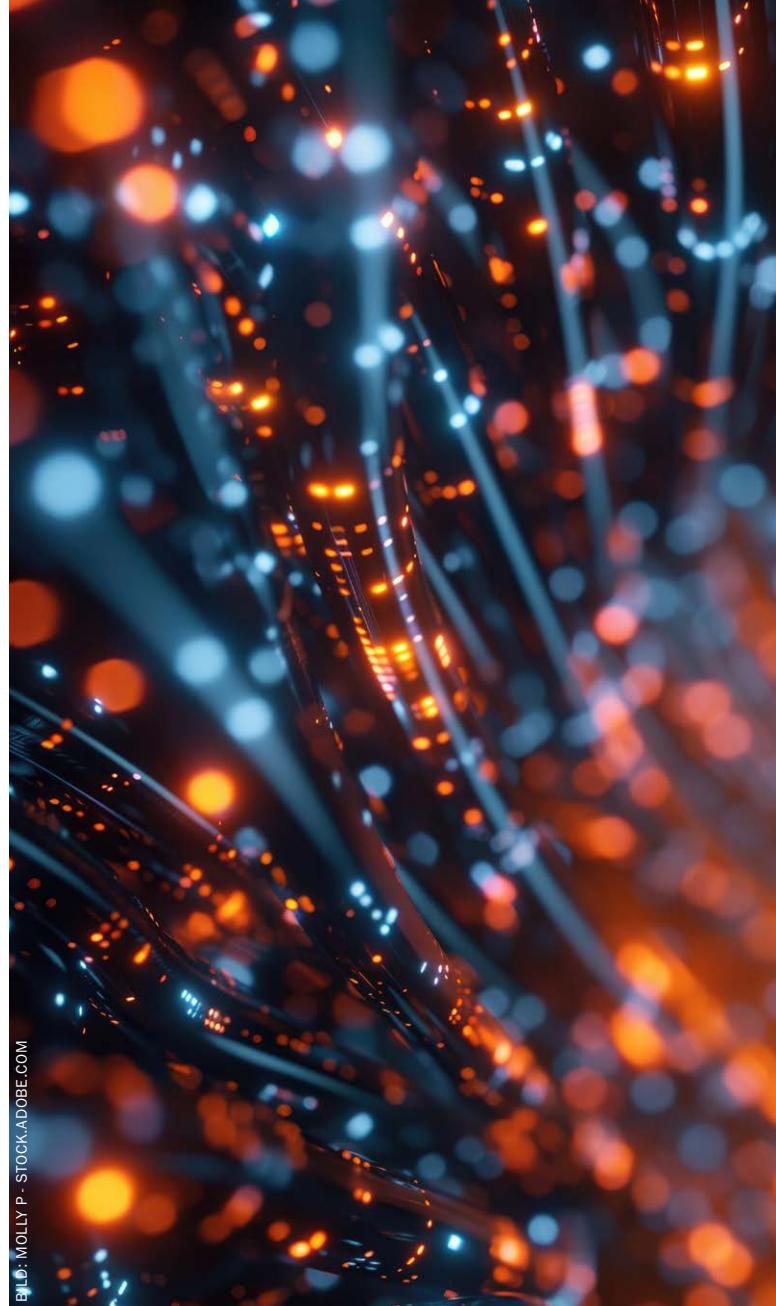


BILD: MOLLY P - STOCK.ADOBE.COM

TOP 15		ENABLER		
Rang	Gesamt-rang	Firma	Anteil am Gesamtumsatz	Spartenumsatz in 1000 CHF*
1	42	Quickline AG	100%	248 000
2	59	Equinix (Switzerland) GmbH	100%	150 000*
3	67	Digital Realty Schweiz GmbH	100%	120 000*
4	114	iWay AG	100%	50 100
5	37	DXC Technology Switzerland GmbH	8,1%	25 000*
6	63	Sonio AG	11,3%	16 000*
7	145	Deutsche Telekom Global Business & Security Schweiz AG	50%	15 000*
8	87	MTF Solutions AG	6,2%	5000*
9	332	Rechenzentrum Ostschweiz AG	100%	4600
10	429	rombus ag	100%	1500*
11	202	zurichnetgroup ag	7,5%	1200*
12	405	dualstack AG	40%	800*
13	117	Infomaniak	1,5%	750
14	272	Infra-Com Swiss AG	2,5%	200*
15	482	ewl Rechenzentrum	100%	20*

KI verdoppelt Stromverbrauch von Rechenzentren bis 2030

Künstliche Intelligenz treibt den Energieverbrauch von Rechenzentren in die Höhe. Bis 2030 könnten sie so viel Strom fressen wie ganz Japan, prognostiziert die Internationale Energieagentur. Autor: Joël Orizet

Künstliche Intelligenz führt in den kommenden Jahren zu einem massiven Anstieg des weltweiten Stromverbrauchs. Gleichzeitig könnte die Technologie dem Energiesektor aber auch neue Möglichkeiten zur Kostensenkung, Wettbewerbsfähigkeit und Emissionsreduktion eröffnen. Zu diesem Ergebnis kommt ein neuer Bericht der Internationalen Energieagentur (IEA).

Nach heutigem Stand liegt der globale Stromverbrauch von Rechenzentren demnach bei 415 Terawattstunden (TWh), was rund 1,5 Prozent des weltweiten Stromverbrauchs entspricht. In den kommenden fünf Jahren dürfte sich der Energieverbrauch von Datacentern allerdings mehr als verdoppeln: Gemäss der Prognose der IEA steigt der Stromverbrauch von Rechenzentren bis 2030 auf 945 TWh, was in etwa dem gesamten heutigen Stromverbrauch Japans entspricht.

Hauptverursacher dieses Anstiegs sind KI-Anwendungen. Dementsprechend geht die IEA davon aus, dass sich der Anteil von KI-optimierten Rechenzentren bis 2030 vervierfacht. Ein einzelnes, auf KI getrimmtes Rechenzentrum kann gemäss der IEA aktuell und im Schnitt so viel Strom verbrauchen wie 100 000 Haushalte. Besonders grosse, derzeit im Bau befindliche KI-Datacenter könnten 20-mal so viel verbrauchen.

Der grösste Teil des steigenden Stromverbrauchs entfällt auf die USA. Schon heute würden 45 Prozent des weltweit für Rechenzentren benötigten Stroms in den Vereinigten Staaten verbraucht; auf den Plätzen zwei und drei folgen China (25 Prozent) und Europa (15 Prozent). US-Rechenzentren sind für fast die Hälfte des Anstiegs des Stromverbrauchs bis 2030 verantwortlich. Bis dahin dürfte die US-Wirtschaft dem Bericht zufolge mehr Strom für die Datenverarbeitung benötigen als für die Produktion aller energieintensiven Güter zusammengenommen – darunter Aluminium, Stahl, Zement und Chemikalien.

KI als Ursprung und Lösung des Problems

Künstliche Intelligenz verschärfe einige Probleme der Energiesicherheit, während sie zur Lösung anderer beitragen könnte,

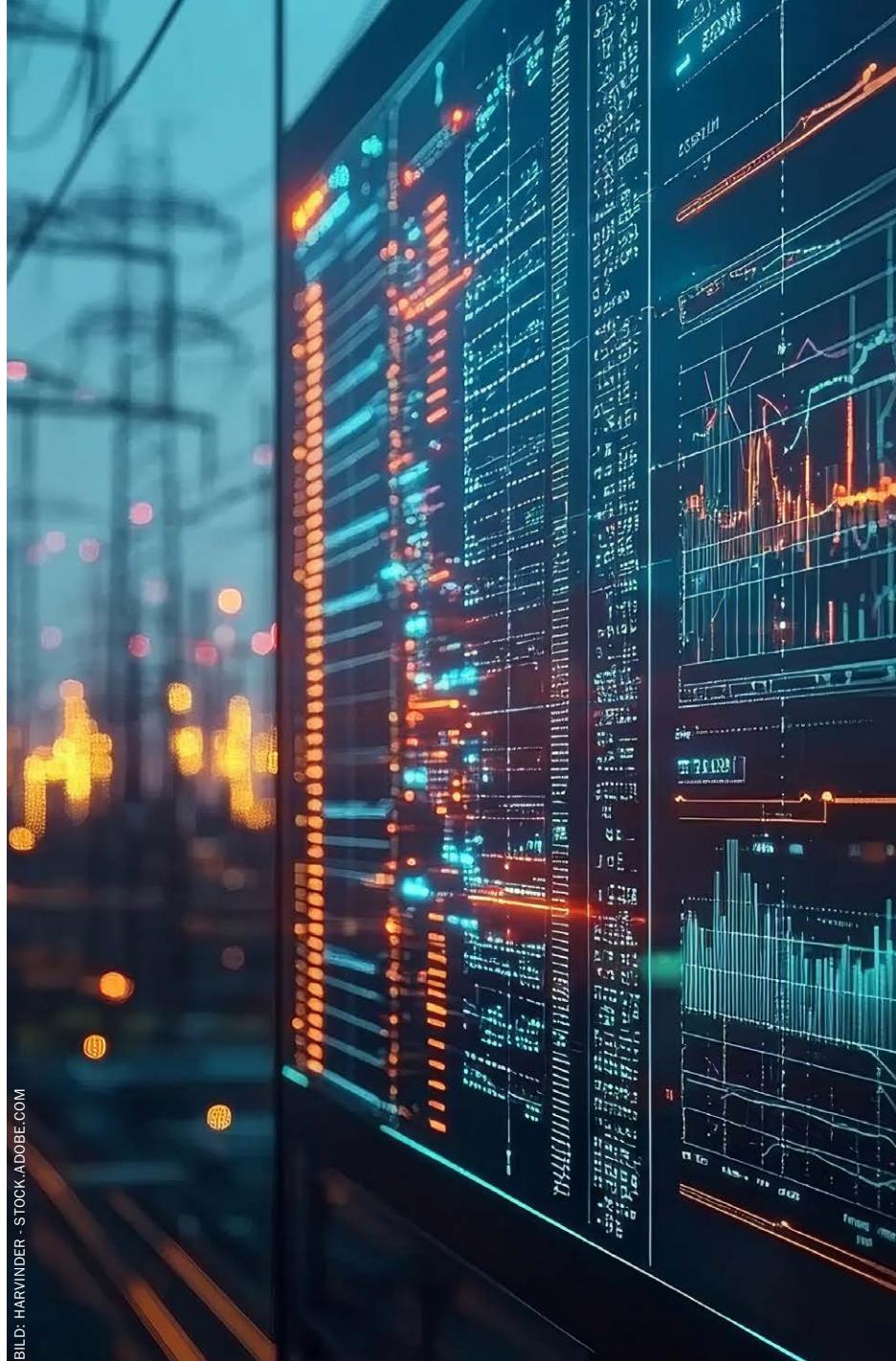


BILD: HARVINDER - STOCK.ADOBE.COM

argumentieren die Autoren des Berichts. So treibe KI zwar den Stromverbrauch der Rechenzentren in die Höhe – die Technologie komme aber auch zum Einsatz, um Prozesse in der Industrie zu optimieren, was wiederum Energieeinsparungen ermögliche.

Als weiteres Beispiel nennen die Studienautoren die IT-Sicherheit: Cyberangriffe auf Energieversorger hätten sich in den vergangenen vier Jahren verdreifacht und seien durch den Einsatz von KI raffinierter geworden. Gleichzeitig entwickelt sich KI zu einem entscheidenden Instrument für Energieunternehmen, um sich gegen solche Angriffe zu verteidigen.

Ähnlich argumentieren die Autoren bezüglich der Emissionen: Während der Anstieg des Strombedarfs für Rechenzentren die Emissionen voraussichtlich erhöhen werde, könne dieser Anstieg im Gesamtkontext des Energiesektors gering ausfallen und potenziell durch KI-gestützte Techniken zur Emissionsreduktion kompensiert werden. «KI ist heute eines der grössten Themen in der Energiewelt, aber bisher fehlen den politischen Entscheidungsträgern und Märkten die Instrumente, um die weitreichenden Auswirkungen vollständig zu verstehen», sagt IEA-Exekutivdirektor Fatih Birol.



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

Kehrtwende für Unternehmen auf der Reise in die Multi-Cloud

Die Schweizer IT-Landschaft ist auf dem Weg in die Multi-Cloud. Zumindest war sie das. Die aktuelle Ausgabe der Cloud-Trends-Studie von Digital Realty zeigt, dass einige Anwendungen kehrtmachen und zurück ins eigene Rechenzentrum wandern – obwohl Unternehmen weiterhin Kurs in Richtung Multi-Cloud halten wollen. Autor: Coen Kaat

Früher war IT viel einfacher. Das stimmt zwar nicht wirklich, aber immerhin waren die Daten einfacher zu finden. Sie waren irgendwo auf der eigenen Hardware, meist im Keller oder im umfunktionierten Besenschrank. Unterdessen stehen Unternehmen vor zahlreichen Entscheidungen, wenn es um die Aufbewahrung von Daten geht. Was kommt infrage? Die Cloud? Mehrere Clouds? Und wo ist diese Cloud beheimatet? Die heutige IT-Landschaft ist divers und erstreckt sich vom eigenen Rechenzentrum (RZ) über die Hybrid bis zur Public Cloud. Oftmals nutzen Unternehmen nicht nur eine Cloud, sondern einen Multi-Cloud-Ansatz – dabei wird die Last auf verschiedene Cloud-Anbieter verteilt.

Wie weit sind die Schweizer Unternehmen auf der Reise in die Multi-Cloud bereits gekommen? Dieser Frage geht der Anbieter von Rechenzentrumsdienstleistungen Digital Reality seit 2018 etwa alle zwei Jahre in einer grossen Studie nach. In diesem Jahr erscheint die vierte Ausgabe der Cloud-Trends-Studie. Für diese befragte Digital Reality wieder 150 IT-Entscheider von Schweizer Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz von mehr als 250 Millionen Franken und mindestens 5000 Mitarbeitenden. Neu enthält der Fragenkatalog ein paar zusätzliche Fragen zur aktuellen und geplanten Nutzung von künstlicher Intelligenz (KI). Digital Reality gab der Redaktion einen Einblick in die Ergebnisse der Umfrage.

Die Topografie der Daten

Die drei bisherigen Ausgaben der Studie zeigten einige deutliche, allgemeine Trends auf. Etwa, dass ...

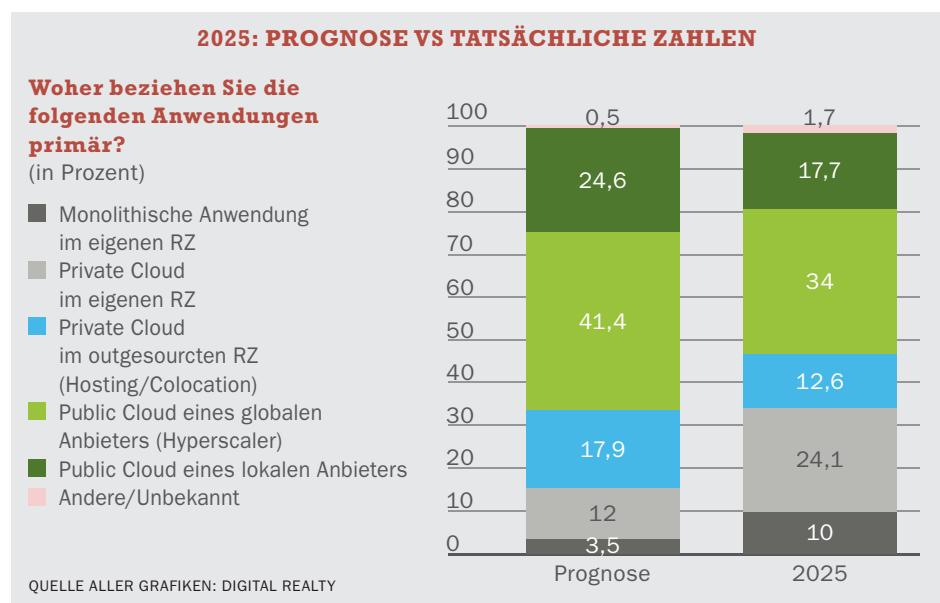
- immer mehr Unternehmen ihre Anwendungen primär aus der Public Cloud beziehen,
- der Anteil an Unternehmen, die ihre Anwendungen primär aus einer extern gehosteten Private Cloud beziehen (Hosting/Colocation), ebenfalls steigt
- und die Nutzung monolithischer Anwendungen oder einer Private Cloud im eigenen Rechenzentrum deutlich abnimmt.

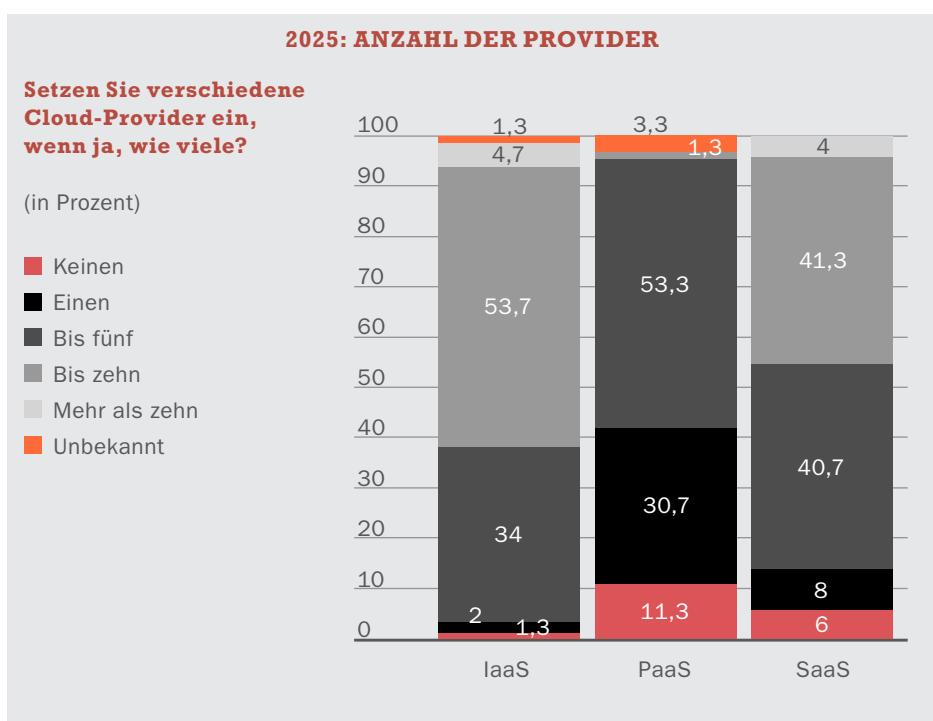
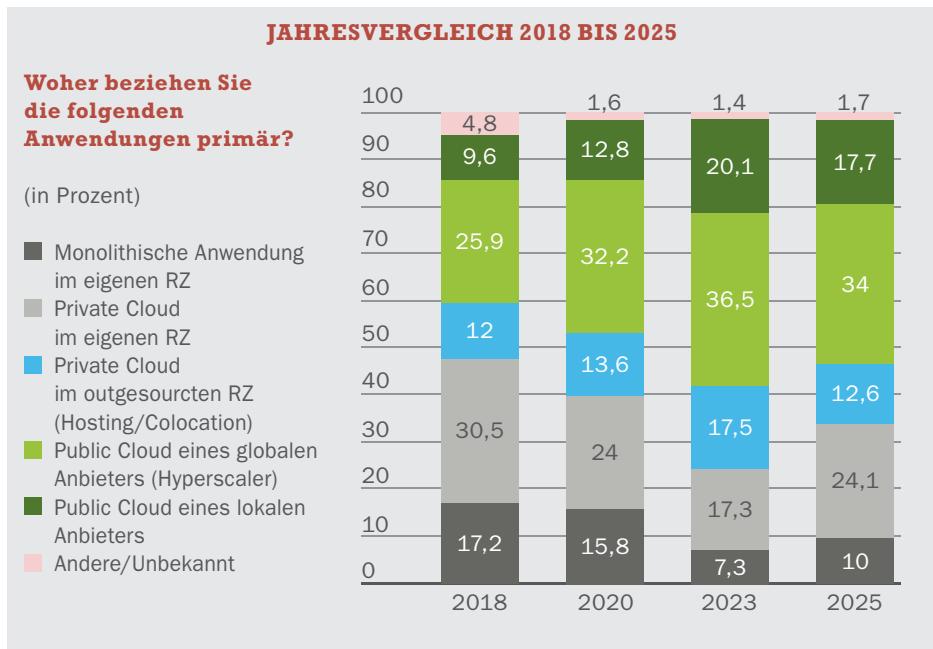
Diese Trends ermöglichten präzise Voraussagen. 2024 etwa zeigte sich, dass die vorhergehenden Prognosen (mit einer Ausnahme) nur jeweils 1 bis 2 Prozentpunkte danebenlagen. Die aktuelle Ausgabe hingegen belegt eine deutliche Rückkehr monolithischer Anwendungen und Private Clouds im eigenen RZ. In einigen Kategorien entsprechen die Umfrageergebnisse wieder dem Stand von 2020.

Insbesondere stieg die Anzahl der Unternehmen stark an, die ihre Anwendungen primär aus einer Private Cloud im eigenen RZ nutzen. 2025 liegt der Anteil bei 24,1 Prozent. Das entspricht einer Zunahme von 6,8 Prozentpunkten im Vergleich zu den Werten von 2023; die Experten hatten jedoch erwartet, dass der Anteil Private Clouds im eigenen RZ auf 12 Prozent sinken würde – eine deutliche Diskrepanz! Der Anteil der Unternehmen, die ihre Anwendungen primär aus monolithischen Anwendungen im eigenen RZ beziehen, hätte gemäss der Prognose auf 3,5 Prozent sinken sollen. Stattdessen liegt er 2025 bei 10 Prozent. Ein Anstieg von 2,7 Prozentpunkten gegenüber 2023.

Rückgang bei Public Cloud und Colocation

In den übrigen Bereichen sanken die Anteile. Mit einem Anteil von 34 Prozent setzen die meisten Unternehmen zwar weiterhin auf die Public Cloud eines Hyperscalers. Das sind jedoch 2,5 Prozentpunkte weniger als der Vergleichswert von 2023 und 7,4 Prozentpunkte weniger als die Prognose. Bei den lokalen Anbietern sank der Anteil um 2,4 Prozentpunkte auf 17,7 Prozent. Die Vorhersage war von 24,6 Prozent ausgegangen. War diese Kategorie 2023 noch die zweithäufigste Nennung, rutscht sie 2025 auf den dritten Platz. Und schliesslich reduzierte sich auch die Anzahl der Befragten, die ihre Anwendungen primär aus einer Private Cloud in





einem outgesourceten Rechenzentrum beziehen. Dieser Wert sank um 4,9 Prozentpunkte auf 12,6 Prozent. Die Erwartung 2023 war, dass dieser Wert gleich bleiben würde.

Ein Dämpfer auf dem Weg zur Multi-Cloud

Die Reise hin zur Multi-Cloud musste aufgrund der allgemeinen Rückkehr in das eigene RZ ebenfalls einen Dämpfer hinnehmen. Vergleicht man die Umfrageergebnisse mit denen von 2023, zeigt sich zwar, dass die meistgenannten Antworten weiterhin dieselben sind:

- Im Bereich IaaS setzen die Unternehmen in der Regel auf bis zu 10 Cloud-Provider.

- Im Bereich PaaS setzen die Unternehmen in der Regel auf bis zu 5 Cloud-Provider.
- Im Bereich SaaS setzen die Unternehmen in der Regel auf bis zu 10 Cloud-Provider.

Diese vermeintliche Beständigkeit täuscht aber darüber hinweg, dass sich die einzelnen Verhältnisse sehr stark verschoben haben – und zwar wieder weg von der Multi-Cloud. 2023 setzten alle Befragten außer im Bereich PaaS auf mindestens einen Cloud-Provider. In der aktuellen Studie ist der Anteil der Unternehmen, die keinen Anbieter nutzen, in allen Kategorien angestiegen. Vor allem der Bereich SaaS zeigt einen starken Abwärtstrend: Vor zwei Jahren nutzten noch 17,3 Prozent der Befragten mehr als 10 Provider und alle mindestens einen; in der aktuellen Ausgabe setzen nur noch 4 Prozent auf über 10 Anbieter und 6 Prozent auf gar keinen.

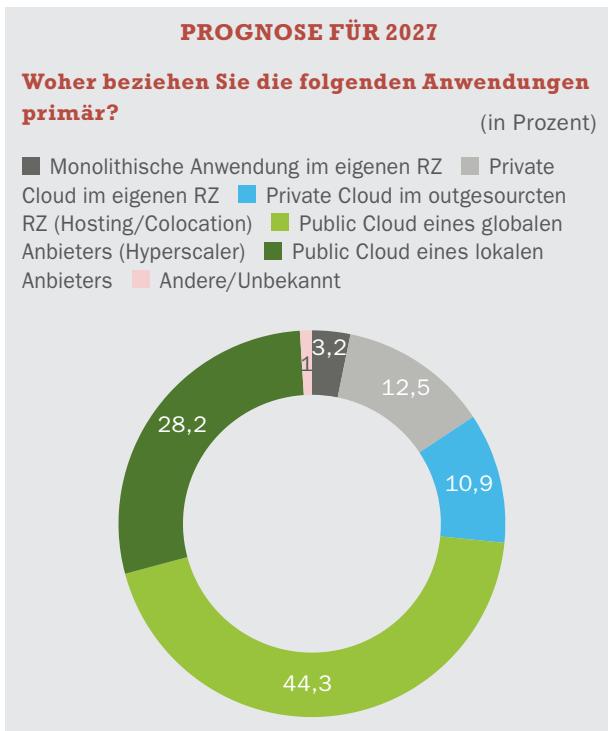
Diese Konsolidierung von mehr als 10 Providern auf mehr als 5 Anbieter muss aber nicht zwingend als Abkehr von einem Multi-Cloud-Ansatz gedeutet werden. Dahinter könnte auch ein Trend zur Reduktion der Komplexität in der eigenen, verteilten Cloud-Landschaft stecken. Denn der Optimismus der Befragten und der Wille, in die Multi-Cloud zu gehen, bleiben ungebrochen. 83,3 Prozent der Umfrageteilnehmenden planen, bis Ende 2027 ein Multi-Cloud-Konzept umzusetzen. Dies übertrifft sogar den Vergleichswert von vor zwei Jahren. Damals lag der Anteil bei 81,3 Prozent.

Die individuellen Reisen in die Multi-Cloud

Die Studie analysiert außer der Gesamtentwicklung auch die Veränderungen in den folgenden Anwendungsbereichen: ERP, CRM, Supply Chain Management (SCM), Datenbanken mit kundenspezifischen Daten, Datenbanken mit produktsspezifischen Daten, Storage, Backup, Projektmanagement, Collaboration, HR, Marketing Automation, Produktion, Digital Asset Management, IT-Service-Management, Softwareentwicklung/-test und Security-Anwendungen. Betrachtet man diese einzelnen Bereiche, zeigt sich, dass jedes Segment seine ganz individuelle Reise in die Cloud unternimmt.

Gewisse Bereiche verfolgen nach wie vor konsequent ihre Reise in die Cloud. Im Segment Collaboration etwa setzen sogar mehr Befragte auf einen Hyperscaler als noch vor zwei Jahren. Der ohnehin schon enorm hohe Anteil der Unternehmen, die auf Hyperscaler setzen, kletterte von 78 auf 80,7 Prozent. Der Anteil der Befragten, die ihre Collaboration-Lösungen im eigenen RZ horten, ist zwar leicht gestiegen, aber weiterhin verschwindend gering: Monolithische Anwendungen im eigenen RZ kommen 2025 auf 2,7 Prozent und die private Cloud im eigenen RZ auf 3,3 Prozent.

Das Schlusslicht auf der Reise in die Multi-Cloud bleibt wie gewohnt der Bereich Produktion. Dieses Segment scheint wieder in die andere Richtung zu wollen. 2025 liegt der Anteil monolithischer Anwendungen im eigenen RZ bei 40,7 Prozent – das sind rund 9 Prozentpunkte mehr als der Vergleichswert von 2023. Zudem gaben 33,3 Prozent der Befragten an, dass sie ihre Anwendungen primär von einer



Private Cloud im eigenen RZ beziehen – auch dieser Wert stieg um rund 9 Prozentpunkte an.

Cloud-Repatriierung wegen Kosten und Datenschutz

Teil der Umfrage waren auch die Beweggründe der Teilnehmenden, weshalb sie sich für eine bestimmte Lösung entschieden haben. Diese Gründe blieben seit der ersten Befragung 2018 mehrheitlich konstant. Auch in diesem Jahr begründen die Teilnehmenden den Entscheid zu einem eigenen RZ mehrheitlich mit der Datensicherheit.

Die vorherige Studie wurde noch vor dem Inkrafttreten des neuen Bundesgesetzes über den Datenschutz (DSG) durchgeführt. Dies verlieh einer beginnenden Welle von Cloud-Repatriierungen wohl noch mehr Schub. Gemäss einer IDC-Umfrage treiben auch unerwartete Kostenüberschreitungen, Leistungsengpässe, Compliance-Bedenken und die komplexe Verwaltung einer Multi-Cloud-Umgebung die Unternehmen wieder zurück ins eigene RZ. Ein weiterer Faktor, der gemäss der Digital-Reality-Studie für ein eigenes RZ spricht, ist, dass die Unternehmen hier auf die eigene Erfahrung und Expertise zurückgreifen können. Es ist durchaus denkbar, dass das aktuelle geopolitische Klima und aufkommende Bedenken bezüglich US-amerikanischer Hyperscaler diese Bewegung bis zur nächsten Studie im Jahr 2027 zusätzlich verstärken werden.

Den Schritt in die Public Cloud begründet die überragende Mehrheit mit den Kosten. Ferner sind auch die Flexibilität und die Skalierbarkeit wichtige Entscheidungsfaktoren. Datensicherheit und die eigene Expertise spielen hier nur noch eine untergeordnete Rolle.

Für eine Private Cloud bei einem externen Hoster spricht in der Regel ebenfalls das Kostenargument. Allerdings sind hier die Antworten deutlich ausgewogener verteilt als bei der Public Cloud. So erhielten Datensicherheit und Flexibilität als Beweggründe fast ebenso viele Nennungen. Bei dieser Frage war jeweils nur eine Antwort möglich. Dass nicht ein einzelner Vorteil hervorsticht, deutet darauf hin, dass Colocation als der Allrounder mit unterschiedlichen Vorteilen unter den verschiedenen Optionen wahrgenommen wird.

Viele KI-Pläne – trotz Bedenken

Erstmals befragte Digital Realty die teilnehmenden IT-Entscheider auch nach ihren KI-Plänen. Knapp die Hälfte der Befragten (48,7 Prozent) geht davon aus, bis Ende des laufenden Jahres KI produktiv einzusetzen. 18 Prozent nutzen die Technologie schon jetzt produktiv.

Fast alle Befragten gaben an, dass sie KI für den Kundenservice beziehungsweise in Form von Chatbots einsetzen oder planen, einzusetzen. Auch Datenanalyse und Entscheidungsfindung, Produktion/Robotersteuerung sowie IT-Sicherheit und Datenschutz wurden jeweils von über 80 Prozent der Umfrageteilnehmenden als Einsatzzweck genannt. Prozessoptimierung – mit leicht weniger Nennungen – rundet schliesslich die Top 5 ab.

Ein Blick auf 2027

Wie wird sich die Cloud-Landschaft in den nächsten zwei Jahren entwickeln? Interessanterweise gehen die Befragten wohl davon aus, dass die aktuellen Entwicklungen keine Trendwende, sondern nur eine Anomalie sind. Für 2027 rechnen sie nämlich mit Werten, die mehrheitlich wieder den zuvor geltenden generellen Trends folgen. Der Anteil monolithischer Anwendungen im eigenen RZ soll auf 3,2 Prozent sinken; dicht gefolgt von der Private Cloud im eigenen RZ, deren Anteil sich auf 12,5 Prozent in den nächsten zwei Jahren halbieren soll.

Der Colocation-Bereich soll sich – entgegen des bisherigen Trends – jedoch erneut rückläufig entwickeln. Bis 2027 soll der Anteil der Unternehmen, die ihre Anwendungen primär aus einer Private Cloud im outgesourceten RZ beziehen, nämlich auf 10,9 Prozent sinken. Aber, wie Digital Reality betont, bei Zukunftsthemen wie KI und bei sicherheitsrelevanten Themen setzt weiterhin ein relevanter Anteil der Unternehmen auf dieses Modell.

Dafür dürfen sich die Hyperscaler freuen – und wohl auch die Colocation-Betreiber, bei denen die Hyperscaler in der Schweiz eingemietet sind. Ihre Public Clouds sollen auf einen Anteil von 44,3 Prozent klettern – der unangefochtene Platzhirsch gemäss der Studie. Das grösste Wachstum erwarten die Befragten allerdings bei den Public-Cloud-Angeboten lokaler Anbieter. Hier soll der Anteil um 10,5 Prozentpunkte auf 28,2 Prozent anwachsen. Ob die Experten wieder einen guten Riecher hatten, wird sich aber wohl erst in zwei Jahren zeigen, wenn die nächste Ausgabe der Digital-Reality-Studie ansteht.



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

So präsentiert sich der Schweizer Markt für Rechenzentren

Der Schweizer Markt für Rechenzentren entwickelt sich weiter und konsolidiert sich. Grosse Player wie Interxion oder Safe Host haben den Besitzer gewechselt und betreiben ihre Rechenzentren jetzt unter anderen Namen.

Autor: Maximilian Schenner



Der Schweizer Markt für Rechenzentren hat sich in den vergangenen Jahren weiterentwickelt. Nach wie vor gibt es hierzulande pro Kopf die meisten Rechenzentren Europas. Gemessen an der absoluten Zahl der Rechenzentren liegt die Schweiz im kontinentalen Vergleich auf Rang 16. Einige RZ-Betreiber nahmen seit 2022 neue Datacenter in Betrieb, andere verkauften Einheiten und wieder andere operieren unter neuem Namen.

Alte Bekannte mit neuem Namen

Interxion wurde Ende 2019 vom kalifornischen RZ-Giganten Digital Realty übernommen und betreibt seine Rechenzentren mittlerweile auch in der Schweiz unter diesem Namen. 2023 eröffnete das Unternehmen sein 11.400 Quadratmeter grosses Rechenzentrum «ZUR3» in Glattbrugg im Kanton Zürich, das dritte an diesem Standort. Und in Rümlang, unweit des Flughafens Zürich, entsteht derzeit das vierte RZ, «ZUR4». Es soll in etwa die gleiche Grösse haben wie das bestehende «ZUR2» und über eine Gesamtleistung von 14 Megawatt verfügen.

Auch Green baut derzeit. Im Metro-Campus Zürich West entstehen 5526 Quadratmeter neue Datacenter-Fläche. Dies entspricht einer Leistung von 12 Megawatt für Kunden-Systeme. 2026 soll es den Betrieb aufnehmen.

Etwas weiter ist Infomaniak. Der Hoster weihte sein neues RZ «D4» Ende Januar 2025 ein. Die Anlage befindet sich in einem Genfer Wohngebiet im Untergeschoss. Voll ausgelastet soll es aber erst 2028 sein. Dann werde es rund 10.000 Server auf einer Grundfläche von 1.800 Quadratmetern unterirdisch beherbergen.

Der Name Acdalis, Dauergast in der Rechenzentren-Übersicht, ist dieses Jahr nicht mehr in der Liste zu finden. Denn die Acdalis AG und damit auch das Datacenter Acdalis in Baar wurden von Convotis Schweiz übernommen.

Safe Host und seine Rechenzentren (darunter jenes in Gland, das grösste in der Schweiz) gingen im Mai 2022 in den Besitz des Investmentunternehmens IPI Partners über. Safe Host wurde im Zuge dessen in die Stack Infrastructure Platform von IPI integriert, die zuvor bereits Rechenzentren in Italien und Skandinavien umfasst hatte. Unter dieser Marke betreibt Safe Host nun auch seine Schweizer Datacenter. Wenige Kilometer entfernt vom Schaffhauser Rheinfall baut Stack Infrastructure aktuell ein weiteres Rechenzentrum. Es ist auf 8.000 Quadratmetern angesiedelt und

soll bis zu 350 Gigawattstunden Strom pro Jahr benötigen – knapp drei Viertel des Bedarfs des ganzen Kantons Schaffhausen.

Neubauten, Ausbauten und ein Umzug

NorthC weihte im März 2025 in Winterthur offiziell sein vierter Rechenzentrum in der Schweiz ein. Wie die drei übrigen Datacenter des Anbieters, die dieser 2022 von Netrics übernommen hatte, ist auch jenes in Winterthur Tier-III-zertifiziert. Es hat eine Nutzfläche von 1.100 Quadratmetern und eine Leistung von 1,8 Megawatt. NorthC plant im Rahmen seiner Expansionsstrategie bereits die Eröffnung weiterer Rechenzentren hierzulande, wie es auf Anfrage heisst.

Das Rechenzentrum Ostschweiz (RZO) baute Ende 2023 einen zweiten Standort in einem bestehenden, älteren Datacenter in Gossau (SG) auf, wie das Unternehmen auf Anfrage mitteilt. Es öffnete 2024 seine Tore und bietet eine Nutzfläche von 300 Quadratmetern. RZO könnte nun eine eigene Georedundanz innerhalb von 40 Kilometern Glasdistanz anbieten. Das Unternehmen ist Untermieter im 15 Jahre alten Datacenter einer Grossbank.

EKT will 2024 einen Vollausbau für sein Rechenzentrum in Frauenfeld umsetzen und auf die leerstehenden Flächen Platz für Racks bauen. «Wir werden 3 Cubes zu je 26 ganzen Racks à 47 HE bauen», schreibt das Unternehmen auf Anfrage. Dazu komme die Erweiterung der adiabatischen Kühlung mittels Rückkühlwanlagen und einer zusätzlichen Netzersatzanlage.

Eniwa hat sein RZ im Aargauer Buchs von 120 auf 200 Quadratmeter ausgebaut. Ein weiterer grossflächiger Ausbau ist laut Unternehmen in der Planungsphase. Zudem erweiterte Eniwa die DC-Interconnect- und Cloud-Connect-Features in seinem Center und bietet neu private Equipment-Schliessfächer an. Umfangreiche Effizienz- und Umweltzertifikate seien in Planung, schreibt Eniwa.

Bedag Informatik hat seine Secondary Site 2023 von Wettingen nach Zollikofen verlegt. Mit dem Umzug an den neuen Standort könne die Betriebsredundanz dank kürzerer Leitungsdistanz und somit kürzerer Latenzen verbessert werden, schreibt der Anbieter. Damit liessen sich bessere Verfügbarkeitskonzepte für den Katastrophenfall – etwa den kompletten Ausfall einer Site – realisieren. Das RZ wurde laut Bedag Informatik in drei Tagen abgebaut, an den neuen Standort verlegt und wieder in Betrieb genommen.

Der Schweizer Markt für Rechenzentren 2025

Anbieter	Name des RZs	Standort	Eröffnungsjahr	Nutzfläche (in m²)	Aktuell vermietete Fläche (in m²)	Mögliche Flächen-erweiterung (in m²)	Anzahl Carrier	Housing (Ja/Nein)	Hosting (Ja/Nein)	24/7 Security (Ja/Nein)	PUE-Wert	Zertifizierungen / Tier-Level	Website
AlpineDC*	n/a	Lausanne	2013	n/a	n/a	n/a	n/a	Ja	Ja	Ja	n/a	n/a	alpinedc.ch
Armotion*	Datacenter 1+2	Zürich	n/a	1500	n/a	n/a	n/a	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier IV	artmotion.ch
AtlasEdge*	Zurich Data Centre	Zürich	n/a	2500	n/a	n/a	neutral	n/a	n/a	Ja	n/a	Tier III	atlasedge.com
Bambus EDV-Consulting	RZ Kriens	Kriens	1998	200	120	200	2	Ja	Ja	Ja	n/a	Nein	bambus.ch
Bancadati*	Bancadati.ch	Manno (Lugano)	2014	1200	n/a	n/a	neutral	Ja	n/a	Ja	n/a	Tier III	bancadati.ch
Bedag	Data Center Bern	Bern	1987	1200	n/a	n/a	neutral	Ja	Ja	Ja	1,4	ISO 9001, ISO 20000, ISO 27001, ISO 14001	bedag.ch
Bedag	Data Center Zollikofen	Zollikofen	2023	n/a	n/a	n/a	neutral	Nein	Ja	Ja	n/a	ISO 9001, ISO 20000, ISO 27001, ISO 14001	bedag.ch
Brainserve	BrainServe	Lausanne	2011	2000	N/a	4000	30	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier IV	brainserve.ch
BSE Software	data11	Solothurn	2010	500	250	500	4, via Solnet >100	Ja	Ja, via SolNet	Ja, Pikket	1,26	ISO27001	data11.ch
Centre de données Romand	CDROM	Freiberge (Jura)	2009	350	n/a	n/a	neutral	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO:27001	cdrom.ch
Centre de données Romand	Innodel	Delsberger Becken (Jura)	2017	180	n/a	n/a	neutral	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO:27001	cdrom.ch
CKW	DC Luzern Nord	Luzern	2015	1400	n/a	n/a	8	Ja	Nein	Ja	1,18	ISO 27001	ckw.ch/datacenter
CKW	DC Luzern Ost	Luzern	2011	100	n/a	n/a	8	Ja	Nein	Ja	1,4	n/a	ckw.ch/datacenter
CKW	DC Luzern Mitte	Luzern	2012	200	n/a	n/a	8	Ja	Nein	Ja	1,4	n/a	ckw.ch/datacenter
CKW	Colos Zentralschweiz	Zentralschweiz	2015	250	n/a	n/a	8	Ja	Nein	Ja	N/A	n/a	ckw.ch/datacenter
CKW	DC Zug	Zug	2023	700	n/a	n/a	8	Ja	Nein	Ja	1,08	ISO 27001	ckw.ch/datacenter
Colobâle	ColoBâle	Pratteln	2009	1000	N/a	N/a	12	Ja	Nein	Nein	1,3	Tier III	colobale.ch
Convotis Schweiz (zuvor Acdalis)	Datacenter Zug	Baar	2010	150	n/a	n/a	neutral	Ja	Ja	Nein	1,4	n/a	convotis.ch
Datasource	Datacenter 1	Hünenberg (ZG)	2011	2000	1600	1000	neutral	Ja	Ja	Nein	1,4	ISO 9001 und ISO 27001	datasource.ch
Datawire*	ZG01	Cham	2009	200	n/a	n/a	neutral	Ja	Ja	Ja	1,7	Tier III	datawire.ch
Datawire*	ZG02	Steinhausen	2012	500	n/a	n/a	neutral	Ja	Ja	Ja	1,7	Tier III	datawire.ch
Digital Realty (zuvor Interxion)	ZUR1	Glattbrugg	2000	7414	n/a	n/a	45+/700	Ja	Nein	Ja	n/a	SOC1, SOC2, PCI-DSS, ISO 14001, ISO 27001, ISO 22301 und weitere	ch.digitalrealty.com
Digital Realty (zuvor Interxion)	ZUR2	Glattbrugg	2020	6300	n/a	n/a	45+/700	Ja	Nein	Ja	n/a	SOC1, SOC2, PCI-DSS, ISO 14001, ISO 27001, ISO 22301 und weitere	ch.digitalrealty.com
Digital Realty (zuvor Interxion)	ZUR3	Glattbrugg	2023	11400	n/a	n/a	45+/700	Ja	Nein	Ja	n/a	SOC1, SOC2, PCI-DSS, ISO 14001, ISO 27001, ISO 22301 und weitere	ch.digitalrealty.com
EKT	Datacenter Thurgau	Frauenfeld	2018	590	240	350	neutral, mehr als 7	Ja	Nein, nur über Partner	Nein	1,1	TÜVIT - TSI Standard Level 2 erweitert	datacenterthurgau.ch
Eniwa	Eniwa Datacenter	Buchs AG	2018	200	n/a	700	neutral	Ja	Ja	Ja	<1,1	Tier III+	eniwa.ch/datacenter

*DATEN VON 2022

Anbieter	Name des RZs	Standort	Eröffnungsjahr	Nutzfläche (in m ²)	Aktuell vermieter Fläche (in m ²)	Mögliche Flächen-erweiterung (in m ²)	Anzahl Carrier	Housing (Ja/Nein)	Hosting (Ja/Nein)	24/7 Security (Ja/Nein)	PUE-Wert	Zertifizierungen/ Tier-Level	Website
Equinix	GV1	Genf	1999	2100	n/a	n/a	50+	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 45001, ISO 50001 und weitere	de.equinix.ch
Equinix	GV2	Genf	2009	2500	n/a	n/a	50+	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 45001, ISO 50001 und weitere	de.equinix.ch
Equinix	ZH2/4	Zürich	2004 / 2010	4730	n/a	n/a	90+	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 45001, ISO 50001 und weitere	de.equinix.ch
Equinix	ZH5	Zürich	2013	10500	n/a	n/a	90+	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO 14001, ISO 22301, ISO 27001, ISO 45001, ISO 50001 und weitere	de.equinix.ch
Everyware*	n/a	Zürich-West	2008	3000	n/a	n/a	n/a	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier III	everyware.ch
Everyware*	n/a	Zürich-Süd	2003	450	n/a	n/a	n/a	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier III	everyware.ch
EWL Energie Wasser Luzern	Rechenzentrum Stollen	Luzern	2022	1640	n/a	n/a	7	Ja	Ja, durch arcade	Ja	n/a	ISO27001, TÜV Level 3 erweitert	rz.stollen.ch
EXA Infrastructure*	Zrh-Jos	Zürich	2001	440	n/a	n/a	neutral (>5)	Ja	Nein	Ja	1,6	Tier III (nicht zertifiziert)	exinfra.net
EXA Infrastructure*	Gva-004	Genf	2001	2200	n/a	n/a	neutral (>5)	Ja	Nein	Ja	1,3	Tier III+ (nicht zertifiziert)	exinfra.net
GIB-Solutions*	GIB-DC-8142	Uitikon Waldegg	2008	175	n/a	n/a	5	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier III	gib-solutions.ch
Green	Metro-Campus Zürich, Datacenter M	Dielsdorf	2022	5600	n/a	Nein	neutral (50)	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Metro-Campus Zürich, Datacenter N und O	Dielsdorf	ab 2025	11600	n/a	Nein	neutral (50)	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Metro-Campus Zürich West 1	Lupfig	2011	3300	n/a	Nein	neutral (50)	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Metro-Campus Zürich West 2	Lupfig	2014	3500	n/a	Nein	neutral (50)	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Metro-Campus Zürich West 3	Lupfig	2019	3600	n/a	Nein	neutral (50)	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Metro-Campus Zürich West 4	Lupfig	Baustart 2024	n/a	n/a	n/a	neutral (50)	n/a	n/a	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Datacenter Zürich City	Schlieren	1994	3200	n/a	Ja	neutral (50)	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
Green	Datacenter Zürich Nord	Glattbrugg	1998	1000	n/a	Ja	neutral (50)	Ja	Ja	Ja	n/a	ISO22301, ISO27001, ISO27701, ISO50001 und weitere	green.ch
High DC	High DC CDF	La Chaux-de-Fonds (NE)	2019	68	35	0	5	Nein	Nein	Ja	30.12	ISO 27001	highdc.ch
Hiho*	WZH1 + 2	Wolfhausen	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	Ja	Ja	Ja	n/a	n/a	hiho.ch
Hosttech	DATAROCK	Nottwil	2018	1500	400	1500	3	Ja	Ja	Ja	n.a.	ISO27001, FINMA, RC4 Einbruchnorm	hosttech.ch
Hosttech	DATAPARK	Wädenswil	2014	500	n/a	n/a	3	Nein	Ja	Nein	n.a.	ISO27001, FINMA, RC4 Einbruchnorm	hosttech.ch
Infomaniak Network	D3	Genf	2013	1500	200	Keine	2	Ja	Ja	Ja	<1,1	ISO 27001, ISO 9001, ISO 14001, ISO 50001	infomaniak.com
Infomaniak Network	D4	Genf	2024	1619	0	Keine	1	Nein	Ja	Ja	ERF: 0.95	ISO 27001, ISO 9001, ISO 14001, ISO 50001	infomaniak.com
IWB	IWB Datacenter	Basel	2003	4000	n/a	Ja	neutral (>30)	Ja	Nein	Ja	n/a	ISAE 3402	iwb.ch
Moresi.com	Moresi.com	Melano, Lugano, Ticino	2012	800	300	400	5	Ja	Ja	Ja	1,1	Tier III+	moresi.com
Mount10*	Swiss Fort Knox I	Saanen	n/a	n/a	n/a	n/a	4	Ja	Nein	Ja	n/a	n/a	mount10.ch
Mount10*	Swiss Fort Knox II	Zweisimmen	2001	n/a	n/a	n/a	4	Ja	Nein	Ja	n/a	n/a	mount10.ch
Nexanet	coloroot	Root	2009	250	n/a	n/a	5	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier III	nexanet.ch
NorthC Schweiz	Münchenstein (Basel) 1	Münchenstein	2015	2200	n/a	Nein	8	Ja	Nein	Ja	<1,24	ISO 27001	northdatacenters.ch

Anbieter	Name des RZs	Standort	Erföffnungsjahr	Nutzfläche (in m ²)	Aktuell vermietete Fläche (in m ²)	Mögliche Flächenverteilung (in m ²)	Anzahl Carrier	Housing (Ja/Nein)	Hosting (Ja/Nein)	24/7 Security (Ja/Nein)	PUE-Wert	Zertifizierungen/Tier-level	Website
NorthC Schweiz	Münchenstein (Basel) 2	Münchenstein	2009	600	n/a	Nein	8	Ja	Nein	Ja	<1,35	ISO 27001	northcdatacenters.ch
NorthC Schweiz	Biel (Bern)	Biel	2018	2280	n/a	Nein	6	Ja	Nein	Ja	<1,3	ISO 27001	northcdatacenters.ch
NorthC Schweiz	Winterthur (Zürich)	Winterthur	2010	1100	n/a	Ja	4	Ja	Nein	Ja	<1,35	ISO 27001	northcdatacenters.ch
NTS Colocation*	colozüri.ch	Zürich	2007	1250	n/a	n/a	neutral	Ja	Nein	n/a	1,15	Tier IV	nts.ch
NTS Colocation*	Colobern Nord II	Bern	2019	7500	n/a	n/a	neutral	Ja	Nein	n/a	1,15	Tier IV	nts.ch
NTS Colocation*	Colobern Süd	Bern	2008	750	n/a	n/a	neutral	Ja	Nein	n/a	1,15	Tier IV	nts.ch
NTT*	Zürich 1 Data Center	Rümlang	n/a	6500	n/a	n/a	neutral	Ja	n/a	Ja	n/a	Tier III	datacenter.hello.global.ntt
Rechenzentrum Ostschweiz	RZO Gais	Gais	2018	900	600	Nein	neutral >20	Ja	Ja, mit Partnern	Ja	1,13	Uptime TIER IV, ISO 27001	rechenzentrum-ostschweiz.ch
Rechenzentrum Ostschweiz	RZO Gossau	Gossau (SG)	2024	300	100	Nein	neutral	Ja	Ja, mit Partnern	Ja	n/a	ISO 27001	rechenzentrum-ostschweiz.ch
Stack Infrastructure	GEN01A	Genf	2002	4792	n/a	n/a	Neutral	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO9001, ISO27001, ISO45001, ISO50001, ISO14001	stackinfra.com
Stack Infrastructure	GEN02A	Gland	2018	16 882	n/a	n/a	Neutral	Ja	Nein	Ja	n/a	ISO9001, ISO27001, ISO45001, ISO50001, ISO14001	stackinfra.com
Stack Infrastructure	ZURO1A	Rafz	2000	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	stackinfra.com
Stack Infrastructure	ZURO2A	Beringen	im Bau	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	stackinfra.com
Stadt Zürich, Organisation und Informatik (OIZ)	Albis	Zürich	2012	2000	n/a	n/a	7	Ja	Nein	Ja	1,3	Tier IV	stadt-zuerich.ch/oiz
Stadt Zürich, Organisation und Informatik (OIZ)	Hagenholz	Zürich	2012	600	n/a	n/a	5	Ja	Nein	Ja	1,28	Tier III	stadt-zuerich.ch/oiz
Swisscolocation	Swisscolocation	Morbio-Inferiore	2014	350	n/a	n/a	6	Ja	Ja	Ja	1,4	Tier III+	swisscolocation.ch
Swisscom	n/a	Bern-Wankdorf	2015	2400	2160	1800	n/a	Ja	Ja	Ja	<1,2	Tier IV	swisscom.com
Swisscom	n/a	Zollikofen	n/a	2000	1700	4000	n/a	Nein	Ja	Ja	<1,3	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Olten	n/a	3000	2100	1000	n/a	Ja	Ja	Sec on Site	<1,6	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Zürich-Herdern	n/a	8000	6000	2000	n/a	Ja	Ja	Sec on Site	<1,6	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Zürich-Binz	n/a	2000	1000	3000	n/a	Nein	Ja	Sec on Site	<1,6	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Zürich-Enge	n/a	1000	n/a	n/a	n/a	Ja	Nein	Nein	<1,5	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Basel-Grosspeter	n/a	1500	n/a	n/a	n/a	Ja	Nein	Nein	<1,5	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Lausanne-Savoie	n/a	2000	n/a	n/a	n/a	Ja	Nein	Nein	<1,5	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Genève-Montbrillant	n/a	1500	n/a	n/a	n/a	Ja	Nein	Nein	<1,5	n/a	swisscom.com
Swisscom	n/a	Lugano-Cinque Vie	n/a	500	n/a	n/a	n/a	Ja	Nein	Nein	<1,5	n/a	swisscom.com
System-Clinch Internet Services	ZU12	Winterthur	2000	90	70	5000	5	Ja	Ja	Ja	1,7	Keine – Standard Tier III	datacenter.clinch.ch
System-Clinch Internet Services	ZH01	Zürich	2000	50	35	1000	10	Ja	Ja	Ja	2	Keine – Standard Tier III	datacenter.clinch.ch
T-Systems	ZORA	Zollikofen	2004	1000	n/a	n/a	n/a	Ja	Ja	Ja	1,4	n/a	t-systems.com/ch/de
Turnkey Services	TurnKey Cloud	Root	2003	200	n/a	n/a	2	Ja	Ja	Ja	n/a	Tier III	turnkey.ch
Vantage Data Center	ZRH11	Winterthur	2021	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	vantage-dc.com

*DATEN VON 2022

BILD: ANDSUS/STOCK.ADOBE.COM

Prompted AI Collaboration – neue Prozesse für effizientes Arbeiten

In einer Welt, in der KI-Tools immer leistungsfähiger werden, ändern sich nicht nur unsere Werkzeuge, sondern auch unsere Arbeitsweisen. Besonders bei kreativen oder strategischen Aufgaben, die auf einem «weissen Blatt» beginnen, können KI-Assistenten ein Gamechanger sein. Dieser Beitrag zeigt, wie ein neuer KI-gestützter Prozess aussehen kann und welche Chancen, Risiken und Voraussetzungen damit verbunden sind.

DIE AUTORIN



Sophie Hundertmark,
Beraterin und
wissenschaftliche Mitarbeiterin, Hundertmark
GmbH und Hochschule
Luzern

Der Begriff Prompted AI Collaboration vereint zwei zentrale Aspekte des neuen Arbeitsprozesses: erstens die entscheidende Rolle des Prompts – also der detaillierten Aufgabenbeschreibung, die als Grundlage für die KI dient. Zweitens die Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine beziehungsweise zwischen Mensch und KI, bei der die Stärken beider Partner optimal genutzt wird. Der Begriff unterstreicht, dass der Erfolg dieses Prozesses von der Klarheit und Präzision der Kommunikation abhängt. Durch die Einbettung von «AI» im Titel wird zudem deutlich, dass es sich um einen innovativen Ansatz handelt, der auf die Nutzung von KI-Tools ausgerichtet ist.

Der neue Prozess: KI-gestützte Arbeitsorganisation

- 1. Ausgangslage und Ziele:** Bevor ein KI-Assistent wie ChatGPT, SwissGPT oder Peak Privacy sinnvoll eingesetzt werden kann, ist es essenziell, sich über die Ausgangslage und die Ziele der Aufgabe im Klaren zu sein. Was soll erreicht werden? Welche Rahmenbedingungen gibt es? Diese Klarheit bildet die Grundlage für alle folgenden Schritte.
- 2. Umfangreichen Prompt erstellen:** Ein erfolgreicher Einsatz von ChatGPT, Peak Privacy und Co. steht und fällt mit der Qualität des Prompts. Ein detaillierter Prompt beschreibt die Aufgabe, die Ziele, den Kontext und gegebenenfalls Stilvorgaben. Dabei ist es hilfreich, konkrete Beispiele oder Strukturen vorzugeben.
- 3. Ergebnis prüfen und verfeinern:** Das erste Ergebnis von ChatGPT, Claude oder Ähnlichen ist oft ein Rohentwurf. Hier beginnt die Phase des Dialogs mit der KI: Feedback geben und Anpassungen vornehmen, um die Ergebnisse iterativ zu verbessern. Hier kann übrigens die Canva-Funktion von ChatGPT sehr nützlich sein.
- 4. Finale Selbstprüfung:** Nachdem das Ergebnis optimiert wurde, ist eine letzte kritische Prüfung notwendig. Stimmt es mit den ursprünglichen Zielen und Erwartungen überein?
- 5. Teamfeedback einholen:** Bei Teamaufgaben sollten die Ergebnisse nun mit Kolleginnen und Kollegen geteilt werden. Ihr Feedback hilft, blinde Flecken zu erkennen und neue Perspektiven einzubringen.
- 6. Anpassungen durchführen:** Gibt es viele Änderungsvorschläge, kann es sinnvoll sein, diese erneut in Zusammenarbeit mit ChatGPT oder SwissGPT oder anderen KI-Assis-

tenten zu überarbeiten. Sind die Anpassungen gering, können sie direkt implementiert werden.

- 7. Abschlussprüfung durch ChatGPT und Co.:** Das finale Ergebnis kann erneut durch ChatGPT oder einen ähnlichen Assistenten evaluiert werden. Dabei wird geprüft, wie gut es den ursprünglichen Prompt und die Ziele erfüllt. Es ist auch möglich, hier den Assistenten beziehungsweise das Sprachmodell (LLM) nochmals zu wechseln, um die Sichtweise zu verändern.

Praxisbeispiel: Entwicklung eines neuen Kursprogramms für Pflegekräfte

- 1. Ausgangslage und Ziele:** Ein Bildungsanbieter möchte ein neues Kursprogramm für Pflegekräfte entwickeln. Ziel ist es, Fortbildungen anzubieten, die den aktuellen Herausforderungen in der Pflege gerecht werden.
- 2. Prompt erstellen:** Ein möglicher Prompt könnte wie folgt aussehen: «Stelle dir vor, du bist ein Bildungsexperte. Entwickle ein Kursprogramm für Pflegekräfte. Die Kurse sollten aktuelle Themen wie Digitalisierung, Patientenkommunikation und Stressmanagement abdecken. Bitte schlage fünf Kurse vor, inklusive Beschreibung, Zielgruppe und Lernergebnisse.»
- 3. Ergebnis prüfen:** Das von ChatGPT vorgeschlagene Kursprogramm wird analysiert. Sind die Inhalte relevant? Decken sie die Zielgruppe ausreichend ab? Gibt es Bereiche, die fehlen?
- 4. Finale Selbstprüfung:** Das Programm wird kritisch hinterfragt und auf Vollständigkeit sowie Umsetzbarkeit geprüft.
- 5. Teamfeedback:** Das Programm wird mit der Kollegschaft aus der Pflege und dem Bildungsbereich besprochen. Ihre praktischen Erfahrungen helfen, das Programm weiter zu verbessern.
- 6. Anpassungen:** Die Änderungen werden, falls sinnvoll, erneut durch ChatGPT, Peak Privacy oder SwissGPT umgesetzt.
- 7. Abschlussprüfung:** Das finale Kursprogramm wird von ChatGPT oder einem anderen KI-Assistenten daraufhin evaluiert, wie gut es die ursprünglichen Anforderungen erfüllt.

Chancen

Effizienzsteigerung: KI-gestützte Prozesse können zeitintensive Aufgaben erheblich beschleunigen. Mitarbeitende sparen wertvolle Arbeitszeit und können sich auf strategische

Aufgaben konzentrieren. **Qualitätssteigerung:** KI hilft, strukturierte und gut durchdachte Ergebnisse zu liefern. Sie identifiziert potenzielle Lücken oder Schwächen, die sonst übersehen würden. **Kreativität:** Die KI kann unerwartete Perspektiven oder innovative Lösungsansätze einbringen, die den Denkprozess erweitern. **Skalierbarkeit:** Projekte können mit weniger Aufwand skaliert werden, da die KI grosse Datenmengen effizient verarbeitet. **Flexibilität:** Durch die Anpassbarkeit von Prompts kann die KI auf unterschiedliche Aufgaben und Anforderungen reagieren.

Gefahren

Abhängigkeit von KI: Es besteht die Gefahr, dass sich Mitarbeitende zu stark auf die KI verlassen und ihre eigenen Fähigkeiten im kritischen Denken oder Problemlösen vernachlässigen. **Datenschutz:** Die Eingabe sensibler Informationen in KI-Tools birgt Risiken, insbesondere wenn die Daten nicht ausreichend geschützt werden. Datenschutzsichere Tools wie Peak Privacy oder SwissGPT sollten bei der Verwendung von sensiblen Daten unbedingt genutzt werden. **Fehlende Originalität:** Ergebnisse, die ausschliesslich von KI generiert werden, können als generisch oder wenig original wahrgenommen werden. **Fehlinterpretationen:** Wenn Prompts ungenau formuliert sind, kann die KI Ergebnisse liefern, die nicht den Erwartungen entsprechen. **Komplexität der Implementierung:** Die Integration von KI in bestehende Arbeitsprozesse kann aufwändig sein und erfordert oft zusätzliche Ressourcen.

Voraussetzungen

Schulungen: Mitarbeiter müssen geschult werden, um KI effektiv nutzen zu können. Sie sollten verstehen, wie sie Prompts optimieren und die Ergebnisse kritisch bewerten können. **Klare Prozesse:** Der Workflow sollte klar strukturiert sein, um den Einsatz von KI optimal zu integrieren. Es sollte klar definiert sein, wann und wie KI eingesetzt wird. **Technische Infrastruktur:** Ein sicherer und schneller Zugang zu leistungsfähigen KI-Tools ist essenziell. Ebenso wichtig ist eine robuste IT-Sicherheitsarchitektur. **Kulturelle Akzeptanz:** Es muss ein Umfeld geschaffen werden, das offen für neue Technologien ist. Skepsis gegenüber KI sollte durch Aufklärung und transparente Kommunikation abgebaut werden. **Regelwerke und Richtlinien:** Unternehmen sollten Richtlinien für den verantwortungsvollen Einsatz von KI entwickeln, um ethische und rechtliche Standards einzuhalten.

Fazit

Die Integration von KI-Assistenten wie ChatGPT markiert eine Arbeitsorganisation, in der Effizienz, Qualität und Kreativität neu definiert werden können. Besonders Aufgaben, die von Grund auf entwickelt werden müssen, profitieren von der Fähigkeit der KI, schnell strukturierte und durchdachte Entwürfe zu liefern. Dies spart nicht nur Zeit, sondern eröffnet auch neue Möglichkeiten, innovative und unkonventionelle Ansätze zu verfolgen.



BILD: ALEXEI - STOCK.ADOBE.COM

Doch der Einsatz von KI ist kein Selbstläufer. Um die Chancen zu maximieren und die Risiken zu minimieren, sind mehrere Voraussetzungen entscheidend. Mitarbeitende müssen geschult werden, nicht nur in der Bedienung von KI-Tools, sondern auch in der Fähigkeit, Ergebnisse kritisch zu hinterfragen und zu verfeinern. Der Aufbau einer klaren Prozessstruktur, in der definiert ist, wann und wie KI zum Einsatz kommt, ist ebenso wichtig wie der Zugang zu einer sicheren und leistungsfähigen technischen Infrastruktur. Gleichzeitig müssen Unternehmen eine Kultur fördern, die offen für neue Technologien ist, und ethische Richtlinien für den Umgang mit KI etablieren.

Die Gefahren, wie die Abhängigkeit von KI oder die potentielle Vernachlässigung menschlicher Kreativität und kritischen Denkens, dürfen nicht unterschätzt werden. Umso wichtiger ist es, KI als ergänzendes Werkzeug zu betrachten, das menschliche Fähigkeiten unterstützt, aber nicht ersetzt. Mitarbeitende, die diese Balance meistern, werden in der Lage sein, die Vorteile der KI optimal zu nutzen und gleichzeitig ihre eigenen Kompetenzen weiterzuentwickeln.

Die Zukunft gehört jenen, die in der Lage sind, die Stärken von Mensch und Maschine zu kombinieren. Prompted AI Collaboration steht exemplarisch für diese Symbiose, in der präzise menschliche Inputs durch die Leistungsfähigkeit der KI verstärkt werden. Dieser Ansatz kann nicht nur Prozesse effizienter machen, sondern auch neue Möglichkeiten der Zusammenarbeit und Problemlösung eröffnen. Doch dies erfordert eine bewusste und verantwortungsvolle Herangehensweise – sowohl in der Implementierung der Technologie als auch in der Entwicklung der erforderlichen Fähigkeiten der Mitarbeitenden. Nur so kann das volle Potenzial der KI ausgeschöpft werden, um langfristig nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.



Den Beitrag
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

Wieso die KI nur in Albträumen zum wahren Schrecken wird

Die künstliche Intelligenz (KI) hat sich für viele rasch zu einer unverzichtbaren Helferin im Alltag entwickelt. Andere jedoch sehen in ihr die Bringerin der Apokalypse und malen sich verschiedene Möglichkeiten aus, wie die KI den Untergang der Menschheit herbeiführen könnte. Eine Übersicht über die schlimmsten Horrorszenarien – und wieso die allerschlimmsten vielleicht niemals eintreffen werden. Autor: Coen Kaat

Im Jahr 1984 ist wohl einer der bekanntesten Filme mit Arnold Schwarzenegger ins Kino gekommen: «Terminator». Arnold Schwarzenegger spielt darin einen mörderischen Roboter. Dieser reist aus der Zukunft in die Gegenwart, um Sarah Connor zu töten. Denn ihr späterer Sohn soll einst den Menschen zum Sieg in einem Krieg gegen die intelligenten Maschinen verhelfen. Der düstere Science-Fiction-Streifen bot damals die perfekte Balance aus Unterhaltung und Denkanstoss. Die Vorstellung einer künstlichen Intelligenz, die alle Menschen auf der Welt vernichten will, schien vielleicht möglich, aber noch sehr weit entfernt.

Mehr als 40 Jahre später sieht die Welt ganz anders aus. Die KI ist der Science-Fiction entwachsen und hat sich in unserem Alltag eingestellt. Egal ob auf dem PC oder auf dem Smartphone – zahlreiche Anwendungen haben bereits einen dedizierten Button, mit dem man eine generative KI um Hilfe bitten kann. Die Dystopie einer mörderischen KI scheint heute sehr viel näher. Die Angst vor der KI war schon 2023 so gross, dass über 350 Führungskräfte, Forschende und Ingenieure einen offenen Brief mit einer Warnung unterschrieben haben, darunter Microsoft-Gründer Bill Gates, Google-Deepmind-CEO Demis Hassabis, Open-AI-CEO Sam Altman und Anthropic-CEO Dario Amodei. Der lakonische Brief bestand aus nur einem einzigen Satz: «Das Risiko einer möglichen Auslöschung durch die künstliche Intelligenz zu verringern, sollte weltweit ebenso hohe Priorität haben wie der Umgang mit anderen globalen Bedrohungen wie Pandemien oder einem Atomkrieg.» Auf die individuellen Horrorszenarien, die diese Personen dazu brachten, zu unterschreiben, geht der Brief nicht ein.

Eigene Ziele

Was ist also das Allerschlimmste, das eine KI herbeiführen könnte? Einer der Unterzeichner, Geoffrey Hinton, der auch als der «Vater künstlicher neuronaler Netzwerke» bekannt ist, beschrieb sein Albtraumszenario in einem Interview mit der «BBC»: «Ein Bedrohungssakteur gibt Robotern die Fähigkeit, eigene Unterziele zu setzen. Dies könnte dazu führen, dass die denkenden Maschinen sich selbst Unterziele setzen wie: „Ich muss mehr Macht erlangen“», warnt der Wissenschaftler.

Das klingt vielleicht harmlos – bis man Büroklammern hinzufügt. Eine KI muss nämlich nicht boshafte sein, um

eine Apokalypse herbeiführen zu können. So zeigt etwa das als «Paperclip Maximizer» bekannte Gedankenspiel des schwedischen Philosophen Nick Bostrom auf, wie ein harmloser erster Befehl fatale Konsequenzen haben könnte. Das Gedankenspiel lautet folgendermassen:

«Angenommen, wir haben eine KI, deren einziges Ziel es ist, so viele Büroklammern wie möglich herzustellen. Die KI würde schnell erkennen, dass es viel besser wäre, wenn es keine Menschen gäbe, da Menschen möglicherweise beschliessen könnten, sie abzuschalten. Wenn das geschieht, würden weniger Büroklammern produziert werden. Ausserdem bestehen menschliche Körper aus vielen Atomen, die zu Büroklammern verarbeitet werden könnten. Die Zukunft, auf die die KI hinarbeiten würde, wäre also eine mit sehr vielen Büroklammern, aber ohne Menschen.»

Das Ende der Menschheit – sollte es dazu kommen – könnte sehr wohl aufgrund einer Fehlkonfiguration bevorstehen: Eine KI versteht die Ziele oder Strategien, die sie lernen sollte, nicht oder falsch und führt daher unerwartete und potenziell schädliche Aktionen aus. Der australische Philosoph Toby Ord nennt eine fehlkonfigurierte KI in seinem Sachbuch «The Precipice» daher auch den wahrscheinlichsten Grund für das Aussterben der Menschheit in diesem Jahrhundert.

Von KI designete Kriegswaffen

Dass die künstliche Intelligenz ein Selbstbewusstsein entwickeln und der Menschheit überdrüssig werden könnte, so wie es in «Terminator» passiert, ist generell nicht die Befürchtung. Eines der Szenarien weicht aber nur etwas davon ab. Der Mensch scheint allerdings auch bei seinem eigenen Untergang unersetzlich zu sein. Die Befürchtung ist, dass KI auch die Entwicklung von biologischen und chemischen Waffen auf ein neues Level heben könnte.

Aktuelle KI-Systeme könnten «Anleitungen und Hilfestellungen zur Reproduktion bekannter biologischer und chemischer Waffen liefern sowie neuartige toxische Verbindungen entwerfen», heisst es etwa in einem Bericht des Department for Science, Innovation and Technology (DSIT) der Regierung des Vereinigten Königreichs. In Experimenten übertraf ein KI-Modell in einzelnen Fällen sogar menschliche Expertinnen und Experten mit Internetzugang. In den Versuchen ging es darum, Pläne zur Her-



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch

stellung biologischer Waffen zu generieren. Der Bericht beschwichtigt aber zugleich: Die tatsächliche Entwicklung solcher Waffen in der realen Welt würde weiterhin erhebliche zusätzliche Ressourcen und Fachwissen erfordern.

Destabilisierung von Staaten

Die künstliche Intelligenz muss aber für den Niedergang der Welt nicht einmal zu Waffen greifen. Eine möglicherweise viel effizientere Methode ist die Manipulation. Und dieses Szenario ist wohl schon teilweise Realität. Schon heute können KI-generierte Inhalte gezielt Menschen in die Irre führen. Dies muss nicht bei kleineren Beträgereien bleiben: KI-Systeme erleichtern die massenhafte Erstellung von täuschendem Content, heisst es im Bericht des DSIT. Dies könnte genutzt werden, um die öffentliche Meinung zu beeinflussen – etwa mit dem Ziel, politische Entscheidungen oder Wahlausgänge zu manipulieren. Eine akute und unmittelbare Bedrohung für die Demokratie und die Staaten, die diese aufrechterhalten wollen. KI ist hierfür nicht zwingend notwendig – doch mit ihr können solche Bestrebungen extrem skaliert werden.

Dieses Thema, die kognitive Kriegsführung, wurde auch an den diesjährigen Swiss Cyber Security Days intensiv besprochen. So referierte etwa Thomas Süssli, noch bis Ende 2025 Chef der Armee, darüber, wie andere Staaten mit Desinformation und Sabotage im Cyberraum versuchen, Europa zu destabilisieren. Weitere Experten gingen in einem Panel später auf die Risiken und (fehlenden) Abwehrmaßnahmen ein.

Homo homini lupus

Es gibt aber noch eine viel unmittelbarere und schlechtere Bedrohung durch KI: eine langsame Verblödung, wie Morton Swimmer, Principle Threat Researcher bei Trend Micro, in einem Interview mit der Redaktion erklärte. Er mache sich Sorgen, dass die Menschheit durch ein übermässiges Vertrauen in die KI immer dümmer werden könnte, da sie nicht mehr selbst denken müsse. «Werden wir irgendwann nicht mehr wissen, wie diese Technologie funktioniert – oder auch nur, wie man einen Computer repariert? Sogar wenn nur sehr wenige Menschen diese Technologie wirklich verstehen, haben wir ein echtes Problem für die Gesellschaft», sagte Swimmer. Eine Lösung dafür habe er nicht.

Und trotzdem: Ein gewisses Mass an Vorsicht und Skepsis ist zwar immer vernünftig, zu viel Angst oder gar Panik vor KI ist nicht angebracht. Was heute als künstliche Intelligenz vermarktet wird, ist im Grunde genommen nur die Illusion einer Intelligenz. Die schlimmsten Albtraumszenarien setzen eine Superintelligenz voraus. Also eine KI, die im Gegensatz zu ChatGPT und Co. tatsächlich denken und verstehen kann. Etwas, das heute noch nicht einmal ansatzweise existiert. ChatGPT und Co. sind nämlich sehr fortschrittliche Wahrscheinlichkeitsrechnungen. Die Systeme wurden darauf trainiert, anhand einer Abfolge von



BILD: ANGELINA - STOCK.ADOBE.COM

Wörtern das wahrscheinlichste nächste Wort in der Reihe vorherzusagen. Indem man diesen Prozess immer und immer wieder anwendet, kann die KI ganze Sätze und Texte zusammensetzen – ohne zu wissen, was sie eigentlich geschrieben hat. «Da die Antworten stimmig und logisch wirken, hat man das Gefühl, dass ChatGPT eine eigene ‹Meinung› hat», erklärte HWZ-Experte Tony Kümin in einem Interview mit der Hochschule. Aber dahinter stecken nur Wahrscheinlichkeiten und eine Wort für Wort zusammen gesetzte Rückmeldung.

Es ist keineswegs sicher, dass so eine Superintelligenz bald (oder überhaupt) existieren wird. Swimmer von Trend Micro etwa glaubt nicht daran, dass die Menschheit eine Superintelligenz oder auch nur eine Artificial General Intelligence (eine Stufe unter der Superintelligenz) erschaffen wird, wie er sagt. «Solange wir diese Systeme nicht in echte, mobile Roboter aus Fleisch stecken, fehlt ihnen der Kontext, den Lebewesen wie wir haben, um eine echte Intelligenz zu erreichen.»

Zumindest vorläufig (sofern keine technologische Innovation erfolgt) bleiben diese Szenarien von der Horror-KI à la «Terminator» also blosse Albträume und Fiktion; keine reale Gefahr, sondern nur in unserer Vorstellung bedrohlich. Ist der Traum vorbei oder der Film zu Ende, verflüchtigt sich der Schrecken wieder. Und die grösste echte Gefahr für den Menschen bleibt der Mensch selbst.

«GenAI-Implementierung ist ein strategischer Transformationsprozess»

Generative künstliche Intelligenz (GenAI) revolutioniert die Finanzwelt. Banken, welche die Chancen dieser Technologie erkennen und nutzen, können profitieren, wenn sie auch deren Grenzen und Risiken berücksichtigen. Ein aktueller Expertenbericht der Schweizerischen Bankiervereinigung (SBVg) fasst verschiedene Aspekte und Anwendungsbeispiele zusammen und will optimale Voraussetzungen für den Einsatz von GenAI in Banken schaffen. Matthias Plattner von Julius Bär und Mitglied der Fachkommission Digitalisierung der SBVg, sowie Richard Hess, Leiter Digital Finance bei der SBVg, geben einen Einblick.

Redaktion: Marc Landis

Richard Hess, was ist GenAI und was war der Auslöser für den Expertenbericht?

Richard Hess: GenAI bezeichnet eine Klasse von Modellen der künstlichen Intelligenz (KI), die auf der Grundlage von Mustern, die sie aus grossen Datenmengen «gelernt» haben, neue Inhalte wie Text, Bilder und Audio generieren können. Die Einsatzmöglichkeiten für diese Modelle im Bankenumfeld sind vielfältig, bringen jedoch auch neue Risiken und Herausforderungen mit sich. Daher haben wir es uns zur Aufgabe gemacht, diese näher zu beleuchten. Gemeinsam mit Fachexpertinnen und -experten aus verschiedenen Banken haben wir Best-Practice-Ansätze und potenzielle Risiken zusammengetragen und basierend darauf ein Framework entwickelt, das Banken strukturiert durch die Implementierung von GenAI führt. Dabei berücksichtigen wir strategische, organisatorische und technische Aspekte. Unser ganzheitlicher Ansatz zielt darauf ab, nicht nur Technologieexpertinnen und -experten, sondern auch Führungskräfte aus den Bereichen Business, Risk und Compliance anzusprechen.

Welches sind die zentralen Erkenntnisse aus dem Bericht?

Hess: Erstens bietet GenAI grosses Potenzial zur Steigerung von Produktivität und Effizienz. Zweitens zeigt der Bericht, dass eine erfolgreiche Einführung mehr braucht als Technologie: Es geht um strategische Verankerung, Governance, Risikomanagement und vor allem um ein methodisches Vorgehen entlang klar definierter Phasen. Drittens: Die Risiken etwa im Bereich Datenschutz oder Halluzinationen – also falsche oder erfundene Inhalte – sowie Drittanbieterabhängigkeit sind real, aber beherrschbar. Und viertens: Der Erfolg hängt wesentlich davon ab, ob Mitarbeitende befähigt und mitgenommen werden. GenAI ist kein Projekt für ein Innovationsteam allein, sondern ein Kulturthema.



Wie spiegeln sich diese Erkenntnisse in der Praxis einer Bank wie Julius Bär wider?

Matthias Plattner: Da wir uns aktiv an der Verfassung des Berichts beteiligt haben, deckt er sich mit unseren Erfahrungen. Für uns war es zu Beginn wichtig, sowohl eigene direkte Erfahrungen zu sammeln – meist durch sogenannte Proofs of Concept (PoCs) – als auch klare, messbare Ziele zu definieren, bevor wir mit der Implementierung in einer Programmstruktur begannen. Diese Ziele umfassten verschiedene Dimensionen wie Governance, Risiken, Technologieauswahl sowie Change-Management. Unabhängig davon halten wir das Thema «AI-Literacy» für entscheidend. Je nach Reifegrad und Wissensstand innerhalb der Organisation muss diesem Thema auf allen Stufen eine sehr hohe Priorität eingeräumt werden, um sicherzustellen, dass alle Beteiligten die Grenzen von KI-Technologien verstehen und die Möglichkeiten effektiv nutzen können.

Die Implementierung ist also entscheidend. Worauf gilt es hier zu achten, gerade in der Praxis?

Hess: Entscheidend ist ein strukturiertes Vorgehen – vom Verständnis der Technologie über die Priorisierung der Use



Richard Hess (l.), Leiter Digital Finance bei der SBVg, und Matthias Plattner von Julius Bär und Mitglied der Fachkommission Digitalisierung der SBVg, im Gespräch.

Cases bis hin zur Integration in Prozesse und Systeme. Governance, Datenschutz und Risikomanagement müssen von Anfang an mitgedacht werden. GenAI entfaltet erst dann sein volles Potenzial, wenn Strategie, Organisation und Technologie zusammenwirken.

Plattner: Um erfolgreich im Bereich KI-Technologien zu sein, benötigt man aus meiner Sicht zweierlei: Einerseits ein interdisziplinäres Team mit klaren Verantwortlichkeiten, um die Komplexität dieser Unterfangen erfolgreich meistern zu können. Andererseits ist es wichtig, das Verständnis zu haben, dass wir uns noch am Anfang dieses Technologiezyklus befinden. Aufgrund der rasanten Entwicklungsgeschwindigkeit können Annahmen oder ausgewählte Technologien beziehungsweise Provider schnell veralten. Entsprechend ist es aus unserer Sicht entscheidend, dass man keinen starren Fokus auf eine bestimmte Technologie oder einen bestimmten Provider entwickelt, sondern stattdessen eine möglichst

flexible Plattform schafft, um sich an veränderte Marktbedingungen und neue Technologien anpassen zu können.

Hat sich durch GenAI der Arbeitsalltag in der Bank verändert?

Plattner: Wir sind noch weit davon entfernt, dass sich der Arbeitsalltag bei der gesamten Bank durch KI-Technologien verändert. Dennoch nutzen viele unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bereits täglich unsere interne GenAI-Applikation, beispielsweise zum Übersetzen oder Formulieren von Textpassagen. Mittelfristig sehen wir grosses Potenzial in dieser Technologie, welche die Arbeitsweise grundlegend verändern kann. Um dies erfolgreich umsetzen zu können, ist jedoch mehr als nur die Bereitstellung von Tools erforderlich: Wir müssen unser Verständnis für die Möglichkeiten von GenAI – heute und morgen – und ihre Grenzen immer besser verstehen.

GenAI geht in dem Fall nicht mit einem Stellenabbau einher?

Hess: Der Bericht zeigt klar: GenAI ersetzt keine Menschen, sondern ergänzt sie. Im Zentrum steht nicht Effizienz um jeden Preis, sondern Entlastung, Qualitätssicherung und schnellere Entscheidungsprozesse. Natürlich verändern sich dadurch gewisse Rollenprofile – aber das heisst nicht automatisch Abbau. Entscheidend ist, dass Banken frühzeitig in Schulung, kulturellen Wandel und neue Aufgabenfelder investieren. Wer proaktiv umschult und weiterbildet, schafft Chancen und löst Unsicherheiten auf.

Plattner: Das ist auch unsere Erfahrung. Wir sehen GenAI als Assistenzsystem, nicht als Ersatz. Ja, gewisse Tätigkeiten werden sich stark verändern. Gleichzeitig entstehen auch ganze neue Anforderungen: Prompt-Kompetenz, KI-bezogene Qualitätssicherung oder das Verstehen von regulatorischen Anforderungen an automatisierte Systeme. Wir setzen deshalb bewusst auf Befähigung statt auf Verdrängung. Am Ende geht es um ein neues Zusammenspiel von Mensch und Maschine – nicht um ein Entweder-oder.

Wie wird sich GenAI weiterentwickeln?

Hess: Der Bericht zeigt auf, dass die nächste Etappe in Richtung «Agentic AI» führen kann, also KI-Systeme, die eigenständig planen, entscheiden und handeln. Damit steigen sowohl die Effizienzpotenziale als auch die Anforderungen an Governance und Kontrolle. Wir empfehlen deshalb ein vorsichtiges, iteratives Vorgehen mit klaren Regeln, Transparenzmechanismen und kontinuierlichem Monitoring. Die Implementierung von KI und GenAI ist kein Sprint, sondern ein strategischer Transformationsprozess.

Plattner: Wir gehen davon aus, dass die traditionellen GenAI-Modelle weiterhin verfeinert und spezialisiert werden. Als nächstes grosses Thema sehen auch wir die Entwicklung von «Agentic AI». Wenn wir noch weiter in die Zukunft blicken, erwarten wir eine Verschmelzung von GenAI mit herkömmlichen KI-Anwendungen, die möglicherweise unter dem Begriff «Neurosymbolic AI» bekannt wird.



Das Interview finden Sie auch online
www.netzwoche.ch

Die Verwaltung und die Offenheit

Seit Anfang 2024 ist die Bundesverwaltung dazu verpflichtet, ihre IT-Applikationen nach dem Open-Source-Prinzip zu entwickeln. Lange Zeit standen Behörden und Politik der Idee skeptisch gegenüber. Autor: René Jaun

«Die diesem Gesetz unterstehenden Bundesbehörden legen den Quellcode von Software offen, die sie zur Erfüllung ihrer Aufgaben entwickeln oder entwickeln lassen.» Mit diesen Worten beginnt Artikel 9 des Bundesgesetzes über den Einsatz elektronischer Mittel zur Erfüllung von Behördenaufgaben (Embag). Für zentrale Verwaltungseinheiten des Bundes trat es Anfang 2024 in Kraft und seit Mai 2025 gilt es auch für dezentrale Einheiten.

Weg von der Skepsis

Natürlich gibt es gesetzlich festgelegte Ausnahmen zum Open-Source-Ansatz. Demnach besteht die Verpflichtung immer, «es sei denn, die Rechte Dritter oder sicherheitsrelevante Gründe würden dies ausschliessen oder einschränken». Zudem befreit der Bundesrat ein paar Verwaltungseinheiten, wie etwa das Nuklearsicherheitsinspektorat oder den Dienst Überwachung Post- und Fernmeldeverkehr (ÜPF), gänzlich von der Pflicht.

Dass die grundsätzliche Verpflichtung zu quelloffener Softwareentwicklung heute im Gesetz steht, ist trotz dieser Ausnahmen erstaunlich. Denn lange Zeit hielt sie die Regierung für nicht nötig. Noch 2011 lehnte der Bundesrat etwa die Forderung nach Open Source in der Verwaltung mit der Begründung ab, dass kein Handlungsbedarf bestehe. Sechs Jahre später befürwortete der Bund in einem Postulatsbericht immerhin die Veröffentlichung von Programmcode, wie Daniel Markwalder, Delegierter des Bundesrates für digitale Transformation und IKT-Lenkung (DTI), in einem Vortrag an der Konferenz Transform 2024 darlegte. Im Embag-Vorschlag, den der Bundesrat dann dem Parlament vorlegte, kam Open-Source-Entwicklung laut Markwalder zwar vor, allerdings war der entsprechende Artikel als Kann-Bestimmung (freiwillig) formuliert. Die jetzt in Kraft getretene Muss-Bestimmung habe das Parlament in der politischen Debatte verschärft. Die aktuelle Situation fasste Markwalder zusammen mit dem Satz: «Es gibt zwar einen Spielraum, wie man es macht, aber nicht, ob man es macht.»

Herausforderungen und Hilfestellungen

Artikel 9 enthält außer der grundsätzlichen Open-Source-Verpflichtung auch die Weisung, dass Bundesbehörden jeder Person ohne Lizenzgebühren erlauben müssen, «die Software zu nutzen, weiterzuentwickeln und weiterzugeben».

Nicht vom Embag-Artikel betroffen sind die von der Bundesverwaltung genutzten, bereits bestehenden Softwareprodukte. Hier dürfen Behörden weiterhin proprietäre Lösungen einsetzen.

Zu den im Embag offengelassenen Punkten gehören etwa Fragen zur Code-Aufbereitung, zu den zu nutzenden Plattformen oder möglicher Community-Arbeit. Hier haben die Verwaltungen im Prinzip freie Hand. Allerdings können sie sich bei Bedarf Unterstützung holen. Passende Hilfsmittel stellt die Bundeskanzlei seit Herbst 2024 auf einer speziellen Website zusammen. Dort ist etwa ein genereller Praxisleitfaden zu finden. Die Anleitung zur Publikation ergänzt die Bundeskanzlei mit einer Reihe von Checklisten, darunter etwa eine zur «Analyse und Aufbereitung». Ein weiterer Leitfaden behandelt das Thema Lizenzen und ein dritter widmet sich der Arbeit mit Communitys. Auch verfügbar ist ein Dokument mit häufig gestellten Fragen.

Wie wichtig solche Hilfestellungen sind, zeigen vergangene Open-Source-Misserfolge aus den hiesigen Verwaltungen. Dazu zählt zweifellos «Base4kids2», eine für Stadtberner Schulen entwickelte Arbeitsplattform. Mit dem quelloffenen Ansatz scheiterte das Projekt spektakulär. «Eigentlich lag der Fehler nicht in der Technologie», stellte die ehemalige Stadträtin Claudine Esseiva an der Transform 2024 klar. «Wir hatten eine Regierung, die nicht wusste, wie das Projekt gemanagt werden sollte.» Doch auch in der Verwaltung habe es an Ressourcen und Kompetenzen gefehlt.

Open Source aus der Armee

Übrigens entwickelten einzelne Bundesbehörden bereits vor dem Embag quelloffene Applikationen. Prominentes Beispiel ist das während der Corona-Pandemie eingesetzte «Swiss-Covid»-System. Insbesondere für die Suche nach Schwachstellen plädierten die Behörden für einen communitybasierten Ansatz. Auch bereits vor dem Embag legte der Bund fest, die Komponenten der geplanten elektronischen Identität (E-ID) quelloffen zu entwickeln.

Dass der Open-Source-Ansatz auch in von Haus aus eher verschwiegenen Verwaltungen funktioniert, bewies im März 2025 das zum Verteidigungsdepartement gehörende Kommando Cyber. Es veröffentlichte nämlich den Quellcode von «Loom», einer Software, mit der sich laut Mitteilung grosse Datenbestände durchsuchen und analysieren lassen. Das Tool kann demnach etwa unterschiedliche Dateiformate verarbeiten und besitzt KI-gestützte Funktionen zum Übersetzen und Zusammenfassen von Texten. Dank des frei verfügbaren Quellcodes können Interessierte die Software an die Bedürfnisse ihrer Organisationen anpassen und neue Funktionen hinzufügen.

Man wolle mit der Offenlegung von «Loom» zur Stärkung der Transparenz und Zusammenarbeit beitragen, erklärte



Den Artikel
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch



BILD: SYEDA TAHIRA - STOCK.ADOBE.COM

das Kommando Cyber. Zudem wolle die Behörde anderen Organisationen neue Ansätze für Datenanalysen bieten und Standards für Open-Source-Technologie in sicherheitsrelevanten Bereichen setzen. Die Behörde stellt zwar klar, dass sie «klassifizierte Quellcodes und sensitive Fähigkeiten» auch künftig nicht veröffentlichen werde, allerdings «fallweise und im Einklang mit den gesetzlichen Vorgaben» entscheiden, welche weiteren Quellcodes sie offenlege.

Noch mehr Verwaltungsoffenheit

Der Begriff «Open» taucht im Embag, abgesehen von Artikel 9, auch in Artikel 10 auf, in dem es um «Open Government Data» (OGD) geht. Auch hier befiehlt das Gesetz der Bundesverwaltung, spätestens in drei Jahren «ihre Daten, die sie zur Erfüllung ihrer gesetzlichen Aufgaben beschafft oder generiert und die elektronisch gespeichert und in Sammlungen strukturiert vorliegen, öffentlich zugänglich» zu machen – auch hier mit diversen Ausnahmen. Die Behörden müssen die Daten unentgeltlich, zeitnah, in maschinen-

lesbarer Form und in einem offenen Format im Internet veröffentlichen.

OGD geniesst in den Verwaltungen schon etwas länger anhaltenden Rückhalt als Open Source. So verabschiedete der Bundesrat bereits im November 2018 die «Strategie für offene Verwaltungsdaten in der Schweiz 2019–2023». Im Zuge dieser Strategie öffnete etwa das Bundesamt für Meteorologie (Swisstopo) im Frühjahr 2021 den Zugang zu seinen Karten und Luftbildern. Nach einer Prüfung lehnte es der Bundesrat zudem ab, den Zugang zu offenen Behördendaten einzuschränken. Auch in der aktuellen Digitalpolitik fördert der Bund OGD, «um Innovation, Forschung und Transparenz zu stärken», wie es in einer Mitteilung heißt. Zur Erfüllung dieser Aufgabe betreibt der Bund eine eigene Geschäftsstelle. Sie wiederum bietet ein Verzeichnis der von Schweizer Behörden – übrigens nicht nur auf Ebene Bund – unterhaltenen OGD-Dienste an. Ein ähnliches Verzeichnis für Open-Source-Software gibt es jedoch nicht – vorerst.



Digisanté – der etwas andere Blick

Die digitale Transformation im Gesundheitswesen ist nicht nur eine Frage des Geldes. Das Programm Digisanté, mit dem der Bund den Rückstand der Schweiz in der Digitalisierung des Gesundheitswesens aufholen will, erfordert eine straffe Organisation – was aufgrund des geforderten Einbezugs aller Akteure jedoch eine Herausforderung darstellt.

DER AUTOR



Jürg Lindenmann,
Präsident, Schweizer
Verband Digitale
Gesundheit

«Wer die Vergangenheit nicht kennt, kann die Gegenwart nicht verstehen und die Zukunft nicht gestalten», sagte der ehemalige deutsche Bundeskanzler Helmut Kohl im Jahr 1995. Die digitale Transformation im Gesundheitswesen kommt schon seit Jahrzehnten und auch heute noch nur schleppend voran. Ins öffentliche Bewusstsein trat dieser Zustand erst mit dem berühmten «Fax-Gate» im Zusammenhang mit der Covid-Pandemie.

Damit wurde auch die Politik darauf aufmerksam, und die Startschwierigkeiten des EPD taten ein Übriges dazu, dass viele parlamentarische Vorstösse eingereicht wurden, die verlangten, dass nun endlich etwas zur Beschleunigung der digitalen Transformation im Gesundheitswesen getan werden müsse.

Normalerweise mahnen die Mühlen der Politik langsam, aber schon im Januar 2022 hat der Bundesrat dem Eidgenössischen Departement des Innern (EDI) den Auftrag erteilt, zusammen mit der Gesundheitsdirektorenkonferenz eine Fachgruppe für ein gesamtheitliches Datenmanage-

ment im Gesundheitswesen zu konzipieren, die ein gemeinsames übergreifendes Architekturverständnis schaffen, sich auf gemeinsame Standards einigen und für deren Erarbeitung sorgen soll.

In einem «Befreiungsschlag» adressierte der Bundesrat dann im November 2023 mit seiner Botschaft zum Programm Digisanté 2023 mehrere parlamentarische Vorstösse in Bezug auf die Digitalisierung des Gesundheitswesens, und das Bundesparlament hat am 29.5.2024 mit dem «Bundesbeschluss zum Verpflichtungskredit für ein Programm zur Förderung der digitalen Transformation im Gesundheitswesen für die Jahre 2025–2034» die finanziellen Grundlagen für die Umsetzung des Programms Digisanté geschaffen.

Was steckt drin?

Die Inhalte des Programms wurden durch das Bundesamt für Gesundheit (BAG) schon an vielen Informationsveranstaltungen vorgestellt, aber dennoch gibt es noch immer sehr unterschiedliche Erwartungshaltungen.



BILD: MARIYA - STOCK.ADOBE.COM

Einige Stakeholder meinten, dass der Verpflichtungskredit von 392 Millionen Franken, wie im deutschen «Krankenhauszukunftsgesetz für die Digitalisierung von Krankenhäusern» vorgesehen, Mittel bereitstellt, die von den Leistungserbringern und der IT-Industrie für konkrete Digitalisierungsprojekte abgerufen werden können. Tatsächlich sind die Gesamtkosten des Programms Dgisanté mit 624 Millionen Franken veranschlagt, wobei die Differenz zum Kredit aus den ordentlichen Budgets des BAG zu bestreiten ist. Damit ist klar, dass diese Mittel nur für Projekte, die im Programm Dgisanté geplant sind, eingesetzt werden können. Dabei handelt es sich um 50 Projekte, darunter Digitalisierungsprojekte des BAG und solche für die Bereitstellung von zentralen Basisdiensten, die Spezifikation von Standards, die Koordination und Orchestrierung von Massnahmen zur Verbesserung des Datenmanagements im Gesundheitsbereich, die Anpassung und Schaffung rechtlicher Grundlagen sowie die Nutzung von Gesundheitsdaten für die Forschung. Das elektronische Patientendossier (EPD) und seine Weiterentwicklung wiederum sind nicht Bestandteil von Dgisanté.

Komplexe Umsetzung

Dieser holistische und programmatische Ansatz erfordert eine pragmatische und straffe Organisation, was aber unter dem Aspekt des Einbezugs aller Akteure, wie im Bundesbeschluss verlangt, eine Herausforderung darstellt. Die Programmumsetzung liegt in der Verantwortung des Bundesamtes für Gesundheit und des Bundesamtes für

Statistik. Die schon vor Dgisanté ins Leben gerufene Fachgruppe Datenmanagement im Gesundheitswesen (FDMG) soll sich dabei mit Standards und der Interoperabilität der Gesundheitsdaten beschäftigen und ein neu geschaffenes Branchengremium ab 2025 mit der Priorisierung, den Zielvorgaben und dem Set-up der geplanten Projekte befassen. Dabei sollen der erwartbare Nutzen für die Akteure sowie die Patientinnen und Patienten massgeblich sein. Die Projekte sollen zudem von Fachexperten seitens der Akteure begleitet werden. Der Verpflichtungskredit ist kein Blankocheck, und der Mittelbedarf beziehungsweise der Kredit muss pro Vorhaben durch den Bundesrat respektive das EDI einzeln freigegeben werden. Jährlich findet eine Fortschrittsüberprüfung durch das Parlament statt.

Was kann von Dgisanté erwartet werden?

Die Covid-Pandemie, die den Spot grell auf den noch sehr entwicklungsbedürftigen Stand der Digitalisierung im Gesundheitswesen gerichtet hat, ist (glücklicherweise) vorbei und der politische Fokus ist mittlerweile schon längst auf andere, dringlichere Themen gerichtet. In Kombination mit der langen Zeitdauer des Programms bis 2034 besteht die Gefahr der Verzettelung und der Erlahmung der Unterstützung durch die Akteure und die Politik.

Es sind keine magischen Zaubereffekte zu erwarten. Die Umsetzung von Dgisanté erfordert Durchhaltewillen und den Willen aller Akteure, an einem Strang zu ziehen. Packen wir's an.



Den Beitrag
finden Sie
auch online
www.netzwoche.ch



**BEST OF
SWISS
SOFTWARE
2025**

DIE BÜHNE FÜR SCHWEIZER
SOFTWARE-INNOVATIONEN
IST ERÖFFNET!

Nach dem erfolgreichen Start geht der «Best of Swiss Software» Award in die zweite Runde. Gesucht: Die besten Projekte aus Business, Cloud, Data & Core Solutions.

JETZT EINREICHEN UND AM 06.11.2025 IN ZÜRICH GLÄNZEN!
BESTOFSWISSSOFTWARE.CH

Diese Digitalunternehmen gestalten die KI-Transformation in der Schweiz

Die vorliegende aktuelle Marktstudie der Netzmedien zum Schweizer ICT-Markt 2025 zeigt einen wachsenden Sektor mit Fokus auf KI-Transformation. Dies spiegelt sich vor allem im Wachstum der Bereiche Business-Consulting und Softwareentwicklung, die mit einem Plus von gegen 5 Prozent schneller als der ICT-Gesamtmarkt wachsen. Autor: Marc Landis

Die Schweizer ICT-Branche erweist sich auch 2025 als dynamischer und wachstumsstarker Wirtschaftssektor. Die von Netzmedien durchgeführte umfassende Studie zum Schweizer ICT-Markt dokumentiert die anhaltende Vitalität und Dynamik der hiesigen Digitalunternehmen.

Die ICT-Ausgaben im Business-to-Business-Segment sind im Vergleich zum Vorjahr gewachsen und sollen laut Prognosen bis Ende 2025 um insgesamt 4,7 Prozent auf rund 22,3 Milliarden Franken zulegen (lesen Sie dazu die Marktein schätzung ab Seite 4). Insbesondere in den Bereichen Business-Consulting und Softwareentwicklung wächst der Markt dynamisch. Diese Entwicklung spiegelt wenig überraschend die steigende Nachfrage nach Expertise im Bereich künstlicher Intelligenz wider, die mittlerweile in nahezu allen Geschäftsbereichen der Branche zum Einsatz kommt.

Die Bedeutung von KI-basierten Innovationen für den Schweizer Wirtschaftsstandort kann wohl nicht überschätzt werden. Denn kaum ist die digitale Transformation in den Unternehmen als strategische Change-Initiative angekommen, rückt nun die KI-Transformation ins Zentrum strategischer Initiativen.

Vielfalt als Stärke des Schweizer ICT-Marktes

Der aktuelle Trend zur KI-Transformation erweitert das ICT-Ökosystem nun um spezialisierte Anbieter, die sich auf KI-Implementierung, Datenmodellierung und algorithmisches Training fokussieren. Die Vielfalt der Schweizer ICT-Landschaft bleibt bemerkenswert und bringt auch abseits der unvermeidlichen globalen Branchenriesen erfolgreiche und innovative ICT-Unternehmen vor allem kleiner und mittlerer Grösse mit funktionierenden Geschäftsmodellen hervor. Diese Anbieter konnten sich durch regionale Verankerung, funktionale Spezialisierung oder branchenspezifisches Know-how erfolgreich entwickeln. Diese Diversität ermöglicht es Schweizer Unternehmen, für ihre individuellen Anforderungen bei der KI-Transformation passende Partner zu finden. Die verstärkte Nachfrage nach KI-Lösungen führt auch zu einer Professionalisierung des Angebots. Während 2024 viele Anbieter noch experimentelle KI-Dienste offerierten, sind die Leistungen 2025 ausgereifter und zielgerichteter auf spezifische Geschäftsprozesse geworden.

Für Schweizer Unternehmen gewinnt der Einsatz von Informations- und Kommunikationstechnologie durch KI weiter an strategischer Bedeutung. ICT entwickelt sich dadurch

von der reinen Unterstützungsfunction von Geschäftsprozessen zum Treiber für Wettbewerbsvorteile und neue Geschäftsmodelle.

Die auf den folgenden Seiten alphabetisch aufgelisteten rund 500 Digitalunternehmen repräsentieren diese dynamische Schweizer ICT-Branche und geben einen umfassenden Überblick über die verfügbaren Kompetenzen im Schweizer Markt. Diese Unternehmen zeugen von der Anpassungsfähigkeit des Sektors, der sich kontinuierlich weiterentwickelt, um den sich verändernden technologischen Anforderungen gerecht zu werden. Für Entscheidungsträger bietet dieser Branchenatlas eine wertvolle Orientierungshilfe bei der Suche nach geeigneten Partnern für ihre eigenen Transformationsprojekte.

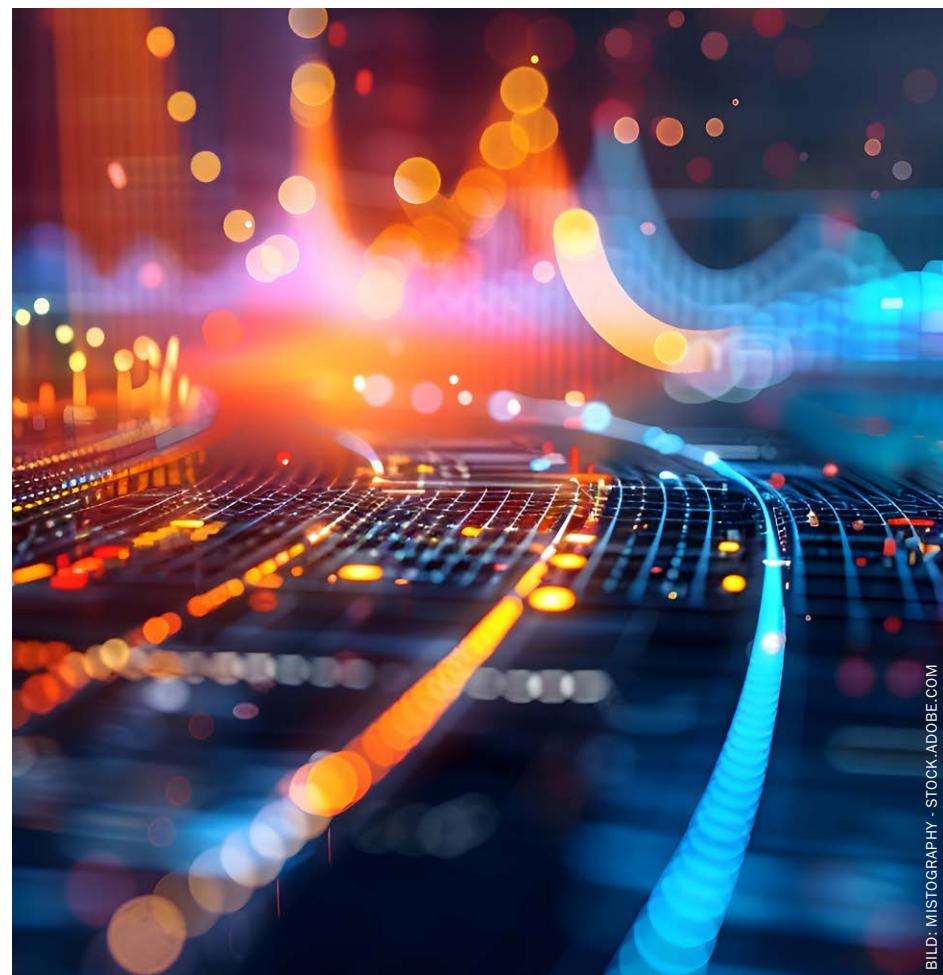


BILD: MISTOGRAPHY - STOCK.ADOBE.COM

SWISS DIGITAL RANKING 2025

Firma	Gründung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
08EINS Holding AG	2000	08eins.com	Chur	32*	4300* ↑	342
Marc Cadalbert, CEO		Custom Software, Hardwarehersteller, Standardsoftware inkl. SaaS				
Zitea sàrl	2021	zitea.ch	Prilly	2*	400* →	471
Grégoire Rodicio, Co-Fondateur		Consulting				
360core	2021	360core.ch	Zürich	7*	1500* ↑	429
Marcel van der Sanden, Vertriebsleiter		Standardsoftware inkl. SaaS				
4IT Holding	1971	4it-holding.ch	Wil	80	21500* ↑	185
Daniel Klien, CEO		Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration				
Abacus Research AG	1985	abacus.ch	Wittenbach	570	160 000* ↑	56
Claudio Hintermann, Christian Huber, Co-CEOs		Standardsoftware inkl. SaaS				
Abraxas Informatik AG	1998	abraxas.ch	St. Gallen	908	227522 ↑	44
Reto Gutmann, CEO		Cloud, Consult., Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS				
Accenture Schweiz	1989	accenture.com	Zürich	2200*	1300 000* ↑	10
Marco Huwiler, Country Managing Director		Cloud, Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS				
ACE Firmengruppe	1995	ace.ch	Bern	55	16 000* ↑	202
Martin Werder, Partner		Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration				
Acer Europe AG	2002	acer.com	Bioggio	55*	205 000* →	46
Sebastian Seyferth, Country Manager		Hardwarehersteller				
achermann ict-services ag	1995	achermann.swiss	Kriens	75*	17000* →	200
Gregor R. Naef, CEO		Consulting, Enabler, Hardwarehersteller, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				
Activeo Suisse	2015	activeo.com	Rolle	5	1000 →	448
Yolande Le Mercier, Switzerland		Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				
adesso Schweiz AG	2007	adesso.ch	Zürich	500	117 000 ↑	68
Hansjörg Süess, CEO / Business Area Lead CE & Nordics		Cloud, Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS				
Adfinis	2000	adfinis.com	Bern	86	23 000 ↑	176
Nicolas Christener, CEO		Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration				
Adicto GmbH	2012	adicto.com	St.Gallen	3*	600* →	468
Nicolás Durán, CEO, Partner, Creative Director		Consulting, Custom Software				
ADN AG	1994	adn.de/ch	Opfikon	15*	28 000* →	156
Friedrich Frielin, CEO		Distributoren				
Adnovum AG	1988	adnovum.com	Zürich	370	117 000 ↑	68
Thomas Zangerl, CEO		Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services				
Adobe Systems (CH) GmbH	1999	adobe.com	Zürich	140*	525 000* ↑	26
Eric Waltert, Geschäftsführer		Standardsoftware inkl. SaaS				
ADVANIS AG	1997	advanis.ch	Effretikon	14*	3500* →	361
Walter Andres, CEO		Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				
Aequivalent SA	2015	aequivalent.ch	Yverdon	35*	3000* ↓	374
Michael Platen, CEO		Consulting, Custom Software, System Integration				
Agence Trio	1931	trio.swiss	Lausanne	12*	2000* ↓	405
Michael Kamm, CEO		Consulting				
Agentur Koch	1969	agenturkoch.ch	Frauenfeld	28	5600 ↑	309
Philipp Koch, CEO		Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS				
Aisot Technologies AG	2021	aisot.com	Zürich	8*	350* NEU	473
Stefan Klauser, CEO		Standardsoftware inkl. SaaS				
Akenza AG	2017	akenza.io	Zürich	25*	2200* ↑	401
Jonas Schmid, Co-CEO		Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				
ALAN Software AG	2007	alan.ch	Dübendorf	5*	1000* →	448
Sebastian Hurter, CEO		Consulting, Custom Software, System Integration				
Allgeier (Schweiz) AG	1990	allgeier.ch	Thalwil	60	14 650 NEU	213
Alex Plasa, CEO		Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration				

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Allianz Digitale Sicherheit CH	2023	digitalsecurity-schweiz.ch	Zug	5*	74 NEU	479
Andreas W. Kaelin, CEO und Vorstandsmitglied	Consulting					
alltitude SA	2002	alltitude.com	Lausanne	42*	6300* →	295
Cedric Le Tallec, Directeur	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Alltron	1985	alltron.ch	Mägenwil	535*	450 000* ↑	28
Stefan Fraude, CEO	Distributoren					
ALSO Schweiz AG	1984	also.ch	Emmen	450*	1000 000* ↓	18
Driton Deda, CCO	Cloud, Consulting, Distributoren, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, Standardsoftware inkl. SaaS					
Amazee Labs AG	2017	amazeelabs.com	Zürich	11	2400* ↓	392
Gesche Wirch, CEO	Custom Software					
amazee.io	2007	amazee.io	Zürich	47	8000 ↑	272
Michael Schmid, General Manager / CEO	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services					
Amazon Web Services	2015	aws.amazon.com/de/local/switzerland	Zürich	540*	650 000* ↑	22
Christian Keller, Managing Director	Outsourcing/Managed Services					
Ambit Schweiz AG	2004	ambit-group.com	Wetzkon	65*	25000* ↑	165
Beat Sengstag, CEO	Consulting, Custom Soft., Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Amexio Switzerland	2006	amexiogroup.com	Genève	17*	2000* ↓	405
Thomas Schneider, Country manager	Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
ANSAM Group	2020	ansam.ch	Nyon	184*	32 000* ↑	140
Nicolas Fulpius, CEO	Consulting, Custom Software, Distributoren, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Antaes	2007	antaes.ch	Petit Lancy	330	60 000* ↑	102
Pascal Vallet, Managing Partner	Consulting, Custom Software, System Integration					
Apple Switzerland AG	1976	apple.ch	Zürich	550*	5100 000* ↑	2
Rolf Weiss, CEO	Hardwarehersteller					
appropo GmbH	2011	appropo.ch	Bern	6*	1600* ↑	426
Roger Kislig, Geschäftsführer	Consulting, Custom Software					
Apps with love AG	2010	appswithlove.com	Bern	36	6300 ↓	295
Stephan Klaus, CEO	Consulting, Custom Software					
Apptitude SA	2012	apptitude.ch	Lausanne	22*	3400* NEU	367
Mikhaël Minisini, CEO	Consulting, Custom Software					
Apside SA	2015	apside.ch	Geneva	63	8400* ↑	266
Aymeric Rouaud, Director	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Arabesque LLC	2010	arabesque.ch	Zürich	5	1300* NEU	439
Sylvia Stocker, CEO	Consulting, Custom Software, Distributoren, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
ARC Logiciels & ARC IT	1990	arcit.ch	Yverdon-les-Bains	38	11500* ↑	236
Olivier Deschwanden, CEO	Cloud, Consul., Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS					
Arcmedia AG	1995	arcmedia.ch	Luzern	50*	6500* NEU	290
Stefano Palladini, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Artd Webdesign GmbH	2009	artd.ch	Liebefeld	6*	900* ↑	459
Raphael Steinhöfel, CEO, Founder	Custom Software, System Integration					
Arvato Systems Schweiz AG	2011	arvato-systems.ch	Zürich	10	2500 =	386
Roland Pommer, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Ärztekasse Genossenschaft	1964	aerztekasse.ch	Urdorf	355*	70 000* =	96
Claudia Brenn Tremblau, Direktionspräsidentin	Outsourcing/Managed Services					
AS Informatik AG	1988	as-info.ch	Weinfelden	17*	5440* ↑	319
Illjana Berisha, Geschäftsleitung, Partner	Cloud, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
AS infotrack AG	1991	asinfotrack.ch	Unterkulm	27	4500* ↑	335
Pascal Müller, Geschäftsführer	Consulting, Custom Soft., Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
aspectra AG	2000	aspectra.ch	Zürich	53	15 000* =	207
Kaspar Geiser, CEO	Cloud, Outsourcing/Managed Services					

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Asus Switzerland GmbH	2009	asus.com/ch-de	Schlieren	15*	85 000* →	85
Jackie Tai, Country Head	Hardwarehersteller					
at rete ag	1996	atrete.ch	Zürich	31*	7600* ↑	280
Michael Kaufmann, CEO	Consulting					
Ateo GmbH	2013	ateo.ch	Zürich	6*	840* ↑	463
Sebastian Tobler, CEO						
ATIPIK SA	2010	atipik.ch	Carouge	30	4000 ↑	344
Yannick Dürst, CEO & Founder	Custom Software					
Atos AG	2000	atos.net/en/switzerland	Zurich	349	17 0510* NEU	54
Anthony van Elderen, CEO Atos Switzerland	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
ATROX AG	2010	atrox.ch	Sachsen	6*	1000* NEU	448
Ueli Fischer, CEO	Consulting, Custom Software, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Avaloq	1985	avaluo.ch	Zürich	1900*	840 000* ↑	19
Martin Greweldinger, Group Chief Executive Officer	Standardsoftware inkl. SaaS					
Aveniq AG	2021	aveniq.ch	Baden	621*	174 000* ↓	53
Thomas Geier, CEO a.i.	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
axelion ag	2018	axelion.ch	Rothenburg	60*	11 000* NEU	240
Oliver Eglin, Schweiz	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
b.telligent	2009	b-telligent-website.webflow.io	Zürich	65*	6600* NEU	289
Klaus Blaschek, CEO & Founder	Cloud, Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Bain & Company Switzerland, Inc.	1998	bain.com	Zürich	52*	11 500* ↑	236
Massimo Lusardi, Managing Partner	Consulting					
Batix Schweiz AG	2019	batix.ch	Geroldswil	13*	2500* →	386
Dirk Apel, Co-CEO Marketing & Sales	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
bbv Software Services AG	1995	bbv.ch	Luzern	183	38 500 ↓	130
Philipp Kronenberg, CEO	Consulting, Custom Software					
BDO AG Schweiz	1932	bdo.ch	Zürich	1680*	217 000* ↑	45
Thomas Studhalter, CEO	Consulting					
BearingPoint AG	2009	bearingpoint.com	Zürich	190*	60 000* ↑	102
Claudio Stadelmann, Swiss Practice Leader	Consulting, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Bechtle Gruppe Schweiz	1996	bechtle.ch	Rotkreuz	1035*	526 000* ↓	25
Christian Speck, CEO	Cloud, Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Bedag Informatik AG	1990	bedag.ch	Bern	470	103 000 ↑	76
Fred Wenger, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Enabler, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Beetroot AG	2016	beetroot.ag	Sursee	14*	2230* ↑	399
Andreas Naef, Managing Partner / VRP	Consulting					
BEGASOFT AG	2008	begasoft.ch	Bern	35*	6800* ↑	286
Tobias Läderach, CEO	Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
Bexio AG	2013	bexio.ch	Rapperswil-Jona	155*	52 500* ↑	111
Markus Naef, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
BG Info Services Sàrl	2019	bginfo.ch	Sainte-Croix	5*	900* →	459
Basile Geiser, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
BiDynamics Sàrl	2023	bidynamics.ch	Neuchâtel	4*	815* NEU	464
Julie Hennin und Thabet Mejri, Co-CEOs	Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Bitforge AG	2004	bitforge.ch	Zürich	17*	3000* →	374
Reto Senn, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
BitHawk AG	2010	bithawk.ch	Sursee	225	78 500 NEU	90
Oliver Schalch, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
BloqSens AG	2023	bloqsens.com	Basel	5*	900* NEU	459
Peter Krummenacher, CEO	Consulting, Custom Software					

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
BMC SSI SA	1985	bmc.ch	Le Mont-sur-Lausanne	47*	9500* ↑	256
Frédéric Raffenu, CEO	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
BNC AG	1998	Bnc.ch	Uetzen-Schönbühl	115*	58 000* ↑	108
Patrik Schilt und Joel Viallon, Co-CEOs	Consulting, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
BOLD AG	2009	bold.ch	Bern	20*	3600* NEU	359
Philippe Hansen, Managing Partner	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
BOLL Engineering AG	1988	boll.ch	Wettingen	75	132 000 ↓	66
Thomas Boll, CEO	Distributoren					
Boss Info	1998	bossinfo.com	Farnern	260	42 000 ↓	125
Simon Boss, CEO & VRP	Cloud, Consulting, Custom Soft., Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoftware inkl. SaaS					
Boston Consulting Group	2007	bcg.com	Zürich	525*	115 000* ↑	70
Joachim Stephan, Managing Partner	Consulting					
Brack Alltron Gruppe	2007	brackalltron.ch	Mägenwil	1314*	1140 000* →	15
Stefan Fraude, CEO	Distributoren, Reseller/E-Tailer					
Brack.ch	1994	brack.ch	Mägenwil	800*	685 000* ↑	21
Stefan Fraude, CEO	Reseller/E-Tailer					
BSI AG	1996	bsi-software.com	Baden	380*	105 000* ↑	74
Markus Brunold, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
BS-Team SA	2014	bs-team.ch	Cheyres	55	8800 ↑	260
Jean-François Morand, CEO	System Integration					
BTC (Schweiz) AG	1999	btc-ag.ch	Glattbrugg	71	17 900 NEU	199
Ruedi Koch, Geschäftsführer	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Byron Informatik AG	1992	byron.ch	Basel	9	1700* NEU	423
Patrick Lefebvre, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Campfire GmbH	2013	campfire.ch	Nidau	14	2200 NEU	401
Dirk Unger, Co-Founder, Managing Partner	Consulting, Custom Software					
Campnocamp SA	2001	campnocamp.com	Olten	110	25 000* ↑	165
Luc Maurer, Managing Partner	Cloud, Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Cando GmbH	2006	cando-image.com	Winterthur	28*	4000* →	344
Christoph Bochsler, Managing Partner	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Canon (Schweiz) AG	1951	canon.ch	Wallisellen	514*	154 000* ↑	58
Markus Naegeli, CEO	Consulting, Custom Software, Hardwarehersteller, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
Capgemini Schweiz AG	1972	capgemini.ch	Zürich	725*	290 000* ↑	38
Guido Kamann, Managing Director Capgemini Switzerland	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
CATsoft Development GmbH	1997	catsoft.ch	Zürich	5*	1200* →	441
Arthur Hefti, CEO	Custom Software					
CENT Systems AG	1985	cent-systems.ch	Lohn-Ammannsegg	75*	13 300* ↑	222
Martin Lage, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
Centris AG					↑	76
CeRFI SA	1998	cerfi.ch	Carouge	180*	23 000* ↑	176
Olivier Säuberli, Directeur	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
Check Point Switzerland AG	2000	checkpoint.com	Spreitenbach	40*	110 000* ↑	72
Alvaro Amato, Country Manager Switzerland	Standardsoftware inkl. SaaS					
Cisco Systems GmbH	1995		Wallisellen / ZH	300*	10 590 000* ↓	17
Christopher Tighe, General Manager of Cisco Switzerland	Enabler, Hardwarehersteller, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
CISEL group	1971	cisel.ch	Matran	205*	51000* ↑	112
Roch-Neirey Nicolas, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
CISTEC AG	2002	cistec.com	Zürich	190*	26 000* ↑	159
Andreas Kundert, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
CKW Fiber Services AG	2015	ckw.ch/ict-loesungen/datacenter-services	Emmen	15	20 000 NEU	189
Roberto Cresta, Vorsitzender der Geschäftsleitung	Consulting, Enabler, System Integration					
Claranet Switzerland GmbH	2001	claranet.ch	Glattbrugg	14*	3500* →	361
Roland Sehorsch, Directors Sales Switzerland	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
clavis IT ag	2000	clavitis.com	Herisau	40	6500 NEU	290
Raphael Crivelli, CEO	Custom Software					
clearByte GmbH	2007	clearbyte.ch	Dielsdorf	12*	2000* ↓	405
Alexander Gretler, CEO, Schweiz	Consulting, Distributoren, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
cloudWEB GmbH	2013	cloudweb.ch	Winterthur	10*	1600* ↑	426
Thomas Hasenfratz, Managing Partner	Consulting, Custom Software					
CM Informatik AG	1987	cmiag.ch	Schwerzenbach	160	30 400 ↑	144
Stefan Bosshard, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Cognizant Netcentric	2012	netcentric.biz	Zürich	160*	24 000* ↑	173
Gerhard Gerner, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration					
Collaboration Better The World SA	1986	cbtw.tech	Plan les Ouates	96*	16 053* ↓	201
Jeremy Jacquet, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Reseller/E-Tailer					
Compass Security	1999	compass-security.com	Rapperswil	68	10 900 ↑	243
Cyrill Brunschwiler, Managing Director	Consulting					
Compresso AG	2010	compresso.ch	Zollikon	19	10 210 ↑	250
Alexandra Nadtochiy, Partnerin	Custom Software					
Computacenter AG	1999	computacenter.ch	Schinznach Dorf	230*	66 000* ↑	98
Massimiliano D'Auria, Managing Director Switzerland	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					

Anzeige



centris

Gründung: 1947

Hauptsitz: Solothurn

Anzahl FTE: 316

Gesamtumsatz: CHF 103 Mio.

URL: centrisag.ch

Tätigkeitsbereiche: Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS

Patrick Progin, CEO

Die Centris AG entwickelt und betreibt innovative IT-Plattformen für Versicherungen im Gesundheitswesen. Das umfassende Angebot von der Einzelapplikation bis zum Gesamtsystem unterstützt die Versicherer bei der Umsetzung von Digitalisierungsstrategien. Mit der Swiss Health Platform im Zentrum unterhält die Solothurner IT-Dienstleisterin das grösste Schweizer Ökosystem für Kranken- und Unfallversicherer.

Ihre Systeme verarbeiten Patientenrechnungen von rund der Hälfte aller Schweizer Kranken- und Unfallversicherten. Centris beschäftigt 320 Fachkräfte aus der IT- und Versicherungsbranche. Zu den Kunden zählen Allianz Suisse, Aquilana, Assura, AXA, Baloise, EGK, Generali, Helsana, Helvetia, innova, Die Mobiliar, ÖKK, Solida, SWICA, Sympany, die Uelzener Versicherungen sowie die Vaudoise Versicherungen.

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Computer Rock AG	2015	computerrock.com	Zürich	90*	8400* →	266
Mike Cotton, Schweiz	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
CONVOTIS Schweiz	1997	convotis.ch	Rotkreuz	165*	48 000* ↑	118
José Lopez, CEO Schweiz	Cloud, Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Corix AG	2001	corix.ch	Biberist	17		
Stefan Siegrist, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS				3700 NEU	358
Cost House Suisse SA	2017	cost-house.com	Genève	5		
Philippe Maly, Director	Consulting, Outsourcing/Managed Services, Standard-software inkl. SaaS				980* NEU	458
CPTR	2016	capturemedia.ch	Zürich	54*		
Sandro Albin, Managing Partner	Consulting, Custom Software				11500* ↑	236
CREALOGIX AG	1996	crealogix.com	Zürich	380*		
Oliver Weber, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS				80 000* →	88
CREATEQ AG	1996	createq.com	Pfäffikon SZ	300		
Philipp Ringgenberg, CEO	Consulting, Custom Software				22 500 ↑	181
CROSS by Micropole	1987	suisse.micropole.com	Genève	230		
Thomas Gendulphe, General Manager	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services				31 500* ↑	142
CSP AG	1998	csp-ag.ch	St.Gallen	62		
Michèle Mégroz, Vorsitzende der Geschäftsleitung	Consulting				12 500 ↑	225
CubeServ AG	2001	cubeserv.com	Wollerau	119*		
Roland J. Merz, Managing Director / Vice President	Consulting, Custom Software				24 000* →	173
Cudos AG	1985	cudos.ch/de	Fahrweid	54		
Reto Bättig, CEO	Custom Software				9 000* NEU	258
Cyberlink AG	1995	cyberlink.ch	Zürich	34		
Thomas Knüsel, CEO	Cloud, Outsourcing/Managed Services				19 200* ↑	195
cyon	2003	cyon.ch	Basel	46*		
David Burkardt, CEO	Enabler				13 800* ↑	216
D ONE Value Creation AG	2005	d-one.ai	Zürich	140*		
Hans Peter Gränicher, CEO	Consulting, Custom Software				26 000* ↑	159
DACHCOM Gruppe	1983	dachcom.com	Rheineck	60		
Christin Gmeiner, Inhaberin	Consulting, Custom Software				9 600 ↑	255
Darest Informatic SA	1978	darest.com	Les Acacias	105		
Steeve Maitre, CEO / Owner	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration				41 500* ↑	127
Data Migration International	1996	jivs.com	Kreuzlingen	100*		
Thomas Failer, Group CEO & Founder	Cloud, Consulting, Custom Soft.e, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				29 000* ↑	152
Data Quest AG	1991	dq-solutions.ch	Dietikon	260*		
Felix Kündig, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				178 000* →	52
Data World Consulting AG	1993	dataworld.com	Liebefeld	16*		
Christian Bläenstein, CEO	Consulting, Reseller/E-Tailer, Standardsoftware inkl. SaaS				4 500* ↑	335
DataStore AG	1977	datastore.ch	Spreitenbach	42*		
Stefan Beeler, Geschäftsführer/CEO	Distributoren				190 000* ↑	49
Datimo – Optimo Group	2001	datimo.ch	Winterthur	22		
Markus Maurhofer, Geschäftsführer	Cloud, Consulting, Distributoren, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration				4 800 ↑	328
Dedica Genossenschaft	2016	dedica.ch	Thun	18		
Matthias Moser, Geschäftsführer	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, Sys-tem Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				6 210 ↑	299
Deeplink	2019	deeplink.ai	Renens	5*		
Jérôme Berthier, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS				600* ↑	468
Dell Technologies	1991	delltechnologies.com	Zurich	200*		
Tim van Wasen, Managing Director DACH	Cloud, Hardwarehersteller, Outsourcing/Managed Ser-vices, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				550 000* NEU	23
Delphisoft SA	1990	delphisoft-group.com	Satigny	55		
Franck Didi, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				10 340 NEU	247

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Delta Logic AG	1990	deltalogic.ch	Sursee	19		
Flavio Weber, CEO	Custom Software				3 800* NEU	353
DEPT®	2003	deptagency.com	XXXXXX	84*		
Beat Muttenzer Muttenzer, Managing Director Switzerland	Consulting, System Integration				19 000* ↑	196
D. Telekom Global Busi. & Sec.	2020	business.telekom.com	Zollikofen	70		
Roland Stettler, Managing Director	Enabler, Outsourcing/Managed Services				30 000* →	145
Dfi Service SA	1987	dfi.ch	Plan-les-Ouates	50*		
Franck Franchin, CEO	Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS				10 300* ↑	248
d-fine AG	2011	d-fine.ch	Zürich	73*		
Mathias Presber, Vorsitzender des Verwaltungsrats, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration				21 000* ↑	186
DHCS GmbH	2019	dhcs.ch	Winterthur	3*		
Markus Feger, Geschäftsführer	Outsourcing/Managed Services				1 700* →	423
Die Ergonomen Usability AG	2009	digital-boutique.ch	Baden	7.5*		
Christopher Müller, Gründer und CEO	Consulting				1 500* →	429
DigiCert Switzerland AG	2005	digicert.com/de	St. Gallen	30*		
Reto Scagnetti, Area Vice Pres. Southern Europe & Switzerl.	Cloud				20 000* NEU	189
Digital Boutique GmbH	2021	digital-boutique.ch	Baden	5		
Remo Giger, Co-Founder	Consulting				1 000 →	448
Digital Leverage GmbH	2018	digitalleverage.ch	Zürich	6*		
Marco Schlauri, Managing Director	Consulting				1 100* →	446
Digital Reality Schweiz GmbH	2000	digitalrealty.ch	Rümlang	100*		
Yves Zischek, Managing Director	Enabler				120 000* NEU	67
Digital Solutions SA	2016	digital-solutions.io	Porrentruy	61*		
Xavier-Alexandre Van Nuvel, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration				6 100* ↑	300
Digitec-Galaxus	2001	galaxus.ch	Zürich	2100*		
Florian Teuteberg, CEO	Reseller/E-Tailer				2 600 000* ↑	6
DIN CDA Consulting	2023	dincda.com	Zürich	2*		
Claudio Dell'Anna, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS				300* NEU	474
Dina IT Solutions SA	1971	dina.ch	Matran	205		
Nicolas Roch-Neirey, CEO & associé	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration				51 000 NEU	112
Dinotronic AG	1996	dinotronic.ch	Horgen	24		
Dino Fiori, CEO	Cloud, Outsourcing/Managed Services				5 600 NEU	309
Diselva AG	2023	diselva.com/de	St. Gallen	14		
Michael Pertek, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration				2 750* NEU	383
Doc.SERIES	2014	doc-series.ch	Bevaix	37*		
Alfredo Hofmann	Standardsoftware inkl. SaaS				8 400* ↑	266
DOMEDIA	1995	domedia.net	Lausanne	3*		
Vincen Pujol, Owner	Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS				1 500* ↑	429
dotBase	2000	dotbase.com	Genève	11*		
Alai Cuendet, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS				3 200* →	371
Dr. Pascal Sieber & Partners AG	2000	sieberpartners.com	Bern	35		
Luigi Caracciolo, Geschäftsführer	Consulting				8 200 ↑	270
dreifive Group AG	1999	dreifive.com	Zürich	45		
Marcel Oppiger, Sascha Frommhund, Managing Partner	Consulting				12 337 ↑	228
dreipol	2010	dreipol.ch	Zürich	25*		
Nino Cometti, CEO	Custom Software				4 000* ↓	344
DSwiss AG	2008	dswiss.com	Zürich	45*		
Alexander Sommer, CEO	Cloud, Standardsoftware inkl. SaaS				12 600* ↑	224
DU DA AG	2003	dudagroup.com	Zürich	13*		
Marc van Nuffel, CEO / Founder	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS				2 300* ↑	394

*SCHÄTZUNG

Firma	Gründung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
dualstack AG	2013	dualstack.ch	Biel/Bienne	7	2000 NEU	405
Michel Renfer, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
DXC Technology Switzerland GmbH	1997	dxc.com/de	Wallisellen	350*	310 000* ↑	37
Bruno Timothy Messmer, Country Manager DXC Technology	Cloud, Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
dynasoft AG	1984	dynasoft.ch	Solothurn	52	8500 NEU	264
Simon Lüdi, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
EGELI Informatik AG	1986	egeli-informatik.ch	St. Gallen	65*	13 000* ↑	223
Martin Egeli, CEO	Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
ELCA Informatik AG	1968	elca.ch	Pully	2390	339 000 ↑	35
Cédric Moret, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Elée Suisse SA	2021	elee.com/en	Genève	2	500 ↓	470
Louis Pelan, Switzerland	Consulting, Outsourcing/Managed Services					
emineo AG	2002	emineo.ch	Baar	134	35 900 NEU	133
Aleardo Chiabotti, Group CEO	Consulting, Custom Software					
Enfinitec Switzerland AG	2023	enfinitec.com	Dietikon	100*	15 000* →	207
Emmanuel Fromont, Verwaltungsratspräsident	Enabler					
ensec AG					↑	131
Epsitec SA	1978	cresus.ch	Yverdon-les-Bains	31	5000 NEU	322
Pierre Arnaud, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Equinix (Switzerland) GmbH	1998	de.equinix.ch	Zürich	230*	150 000* ↑	59
Roger Semprini, Managing Director Switzerland	Enabler					
Eraneos Switzerland AG	1986	eraneos.com/ch	Zürich	416	113 700 ↓	71
Adrian Wagli, Urs Reinhard, Managing Partner	Consulting					
Ergon Informatik AG	1984	ergon.ch	Zürich	377	78 700 ↑	89
Gabriela Keller, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
ERI	1989	olympicbankingsystem.com	Meyrin	75*	75 000* NEU	91
Amine Khiat, Director	Standardsoftware inkl. SaaS					
ERNI Schweiz AG	1994	betterask.erni	Zürich	128*	34 000* ↓	138
Peter Zuber, Managing Director	Consulting, Custom Software					
E-Secure	2000	e-secure.ch	Le Grand-Saconnex	25*	5000* ↑	322
Marco Generoso, CEO	Consulting, Reseller/E-Tailer, System Integration					
ESET Deutschland GmbH	1992	eset.ch	Jena	18*	6300* ↑	295
Rainer Schwegler, Senior Territory Manager Switzerland	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
esolva ag	2019	esolva.ch	Weinfelden	125*	42 000* ↑	125
Jean-Marc Schreiber, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
etrex GmbH	2012	etrex.ch	Brunnen	20	3800 ↑	353
Patrik Fluck, Geschäftsführer	Custom Software, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Eurebis AG	1994	eurebis.ch	Niederurnen	10	5000 NEU	322
Patrick Küng, CEO	Consulting, Distributoren, Reseller/E-Tailer					
EveryWare AG	1995	everyware.ch	Zürich	120*	58 000* ↑	108
Kurt Ris, CEO	Cloud, Outsourcing/Managed Services					
ewl Rechenzentrum					NEU	482
exigo ag	2000	egixo.ch	Chur	10	4000* ↓	344
Antonio Nigro, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
exxo it-services AG	2009	exxo.ch	Schlieren	40*	6400* →	293
André Koitzsch, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
EY	1998	ey.com/de_ch	Zürich	3050*	704 400* ↑	20
Stefan Rösch-Rütsche, Country Managing Partner	Consulting					



ensec | INFORMATION SECURITY

Gründung: 2016

Hauptsitz: Au ZH

Anzahl FTE: 40

Gesamtumsatz: CHF 37 Mio.

URL: ensec.ch

Tätigkeitsbereiche: Managed Services, System Integration, Consulting, Reseller

Mike Schuler, CEO

Die ensec AG ist ein führendes Schweizer Unternehmen für Information Security mit besonderem Fokus auf Managed Security Services. Unsere erfahrenen Expertinnen und Experten sorgen rund um die Uhr (7x24) für den Schutz und die kontinuierliche Optimierung der IT-Sicherheitslandschaft unserer Kunden. Ergänzt wird unser Angebot durch Beratung in Governance, Risk und Compliance



ewl | RECHENZENTRUM STOLLEN LUZERN

Gründung: 2020

Hauptsitz: Luzern

Anzahl FTE: 6*

Gesamtumsatz: CHF 20 Mio.*

URL: rz-stollen.ch

Tätigkeitsbereich: Enabler

Marco Reinhard, Geschäftsführer

Das Rechenzentrum Stollen Luzern vereint höchste Sicherheit, innovative Nachhaltigkeit und moderne Technologie. Der unterirdische Bunker schützt sensible Daten optimal. Die Kühlung erfolgt energieeffizient mit Wasser aus dem Vierwaldstättersee. Die gesamte Abwärme wird genutzt, um umliegende Gebäude zu heizen. Der Betrieb basiert vollständig auf erneuerbaren Energien,

was zu einer ausgeglichenen Umwelt- und Ressourcenbilanz führt. Als Mitglied des Climate Neutral Data Centre Pact setzt ewl mit dem Rechenzentrum Stollen Luzern neue Maßstäbe in Sachen Nachhaltigkeit und unterstützt aktiv die europäischen Klimaziele.

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Eyekon AG	1995	eyekon.ch	Zürich	16*	2600* ↑	384
Thomas Egloff, CEO	Consulting					
eyra Group SA	2008	eyra-group.ch	Vessy	89*	23000* →	176
Alexandre Del Zenero, Managing Director	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
Fair IT SA	2013	cid-erp.ch	Fribourg	12*	1800* NEU	416
Alex Jungo und David Vuille, Co-direuteur	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Festland AG	1995	festland.ch	St.Gallen	17	2900 ↓	380
Michael Jud, COO	Consulting, Custom Software					
fidentity AG	2016	fidentity.ch	Liebefeld	15*	2000* →	405
Thorsten Hau, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
finnova AG	1974	finnova.com	Lenzburg	500*	180000* ↑	51
Hendrik Lang, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
first frame networkers ag	1997	firstframe.net	Baar	74	21000 ↓	186
Erich Steiner, CEO, Partner	Cloud, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
FIVE Informatik AG	1988	fiveinfo.ch	Schönbühl	56*	13500* ↑	217
Oliver Lyoth, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Friendly GmbH	2020	friendly.ch	Hergiswil	3*	357* ↑	472
Stefan Vetter, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Fujitsu Technology Solutions AG	1999	fujitsu.com/ch	Regensdorf	300*	200000* →	47
Frédéric Claret, Managing Director Switzerland	Hardwarehersteller					
G + D Netcetera	1996	netcetera.com	Zürich	274*	72000* →	94
Carsten Wengel, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Ganz Supravision AG	1991	avgsv.ch	Brüttisellen	25	7000 NEU	282
Erich Jäger, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services					
GARAIO	1994	garaio.com	Bern	75*	12500* ↑	225
Markus Troxler, CEO	Consulting, Custom Software, Reseller/E-Tailer, Standardsoftware inkl. SaaS					
Glenfis AG	1999	glenfis.ch	Zürich	14*	4000* ↑	344
Joachim Görg, CEO	Consulting					
Global System AG	1998	globalsystem.ch	Möhlin	15*	3900* →	352
JC Hasler, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
GLOBAZ SA	2001	globaz.ch	Le Noirmont	127*	29000* ↑	152
Nicolas Thévoz, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
Gold Interactive GmbH	2008	goldinteractive.ch	Zürich	10*	1600* NEU	426
Martin Stauch, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Google Switzerland GmbH	2004	Goo gle/CH	Zürich	5000	1200000* NEU	11
Christine Antlanger-Winter, Country Director Google CH	Cloud, Custom Software, Enabler, Standardsoftware inkl. SaaS					
Gotomo	2007	gotomo.ch	Zürich	3	800* NEU	465
Oliver Stäcker, Inhaber / Product Designer	Consulting, Custom Software					
Graphax AG	1973	graphax.ch	Dietikon	189*	60000* →	102
Juan Chenevard, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Greenliff AG	2004	greenliff.swiss	Zürich	16	2800 ↓	381
Markus Pilz, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
groupe.iD	1988	groupeID.ch	La Chaux-de-Fonds	53*	7800* ↑	276
Christophe Ritzler, Co-CEO / COO, Giovanni Giordano, Co-CEO / CFO	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, Standardsoftware inkl. SaaS					
heimoto AG	2010	heimoto.com	Zürich	2*	1400 →	436
Heike Brockmann, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, System Integration					
Helga Digitalagentur GmbH	2011	helga.ch	Bern	9	1400 NEU	436
Felix Steiner, CEO	Custom Software					
HICO Group AG	2012	hico-group.com	Ermatingen	89*	10000* NEU	251
Bastian Lossen, CEO	Cloud, Consulting, Custom Soft., Distributoren, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoftware inkl. SaaS					

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Hidora	2016	hidora.io	Petit-Lancy	9*	1800* →	416
Matthieu Robin, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Hitachi Vantara AG	1989	hitachi.com	Wallisellen	98	100000* →	78
Michael Roth, Country Manager	Cloud, Consul., Distrib., Enabler, Hardwareher., Outsour./MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS					
Hofmänner New Media GmbH	1999	hnw.ch	Winterthur	7*	1100* →	446
Bert Hofmänner, Inhaber	Custom Software					
Hostpoint	2001	hostpoint.ch	Rapperswil-Jona	115*	35000* ↑	135
Markus Gebert, Co-Founder & CEO	Cloud, Enabler, Standardsoftware inkl. SaaS					
hosttech GmbH	2009	hosttech.ch	Richterswil	50*	15000* ↑	207
Marius Meuwly, CEO	Outsourcing/Managed Services					
HP Inc. Schweiz GmbH	2015	hp.com	Wallisellen	390*	1400000* ↑	9
Peter Zanoni, Managing Director	Hardwarehersteller					
HPE Schweiz	2015	hpe.com	Meyrin	350*	1500000* ↑	8
René Zierler, Geschäftsführer	Hardwarehersteller					
HR Campus AG	1998	hr-campus.ch	Dübendorf	248	60000* ↑	102
Moritz Marti, CEO	Consulting, Custom Soft., Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Huawei Technologies Switzerl. AG	2008	huawei.com/ch-en	Liebefeld	440*	517000* ↑	27
Michael Yang, CEO	Hardwarehersteller					
hundertzehn GmbH	2014	mocoapp.com	Binz	8*	4000* →	344
Tobias Miesel, Co-CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Hürlimann Informatik AG	1998	hi-ag.ch	Obfelden	46	8700 ↑	262
Roland Michel, CEO	Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
iazzu GmbH	2017	iazzu.com	Bienne	5*	150* NEU	475
Romana Kunz, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
IBM	1927	ibm.com	Zürich	1900*	1627000* →	7
Christian Keller, Vorsitzender der Geschäftsleitung	Hardwarehersteller, Standardsoftware inkl. SaaS					
Idéative	1998	ideative.ch	Carouge GE	35	5300 ↑	316
Christophe Miville, Director	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
iFAS ERP AG	1989	iFAS.ch	Volketswil	25*	5200* ↑	319
Fabian Döbeli, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
ifoa GmbH	2013	ifoa.ch	Brügg BE	1	60* ↑	480
Charlotte Spiess, Geschäftsinhaberin	Reseller/E-Tailer, Standardsoftware inkl. SaaS					
ILEM GROUP	2001	new.ilemgroup.com	Plan les Ouates	145*	22300* NEU	182
Samuel Meynet, CEO	Cloud, Consulting, Custom Softw., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS					
IMS AG	2018	ims.ch/de/home	Ittigen	26	6670 NEU	288
Christoph Kappeler, CEO	Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
Inacta AG	2009	inacta.ch	Zug	76	13500 →	217
Alexander Bojer, CEO	Consulting					
Indema AG	2017	indema.ch	Zürich	29	4950 ↑	327
Thomas Zwahlen, Managing Partner	Consulting, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
InfoGuard AG	2001	infoguard.ch	Baar	220	71200 ↑	95
Thomas Meier, CEO	Outsourcing/Managed Services					
Infomaniak	1994	infomaniak.com	Genève	241	49411 ↑	117
Marc Oehler, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Standardsoftware inkl. SaaS					
Infoteam Business Solutions SA	2016	business-solutions.infoteam.ch	Givisiez	24	4800* NEU	328
Alain Eternod, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Infra-Com Swiss AG	1990	infra-com.ch	Sursee	50	8000* NEU	272
Joël Hunziker, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
Ingram Micro GmbH	1995	grammicmicro.ch	Cham	120*	400000* →	33
Svetlana Sorokina, Managing Director	Distributoren					

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
Init7 (Schweiz) AG	2000	init7.net	Winterthur	60*	30 000* ↑	145
Fredy Künzler, CEO	Enabler					
Innflow AG	2004	innflow.com	Rotkreuz	149	61000 ↑	101
Thomas Hottinger, Managing Director, Senior Partner	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
inova:solutions AG	1994	inova.ch	Ostermundigen	39	7000* ↓	282
Stefan Räz, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
INSOR AG	2005	insor.ch	Wallisellen	6*	1200* →	441
Gregor Favre, Managing Director	Custom Software					
Intelliact AG	1998	intelliact.ch	Zürich	25*	4700* ↑	331
Patrick Henseler, CEO	Consulting, Custom Software					
Interactive Things	2009	interactivethings.com	Zürich	22	4450 ↓	341
Benjamin Wiederkehr, Managing Director	Custom Software					
internezzo AG	1999	internezzo.ch	Rotkreuz	22*	3100* →	373
Daniel Bachmann, Inhaber	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
Intersim AG	1997	intersim.ch	Burgdorf	38	5100 →	320
Ivan Schwab-Germann, CEO, Schweiz	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Intersys AG	1999	intersys.ch	Zuchwil b. SO	40*	7800* ↑	276
Marco Laffer, Co-CEO	Consulting, Custom Software					
Inventage AG	2000	inventage.com	Zürich	36	8300 ↑	269
Stefan Stolz, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration					
Inventx AG	2010	inventx.ch	Chur	500*	135 000* ↑	65
Emanuele Diquattro, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
IOZ AG	2007	ioz.ch	Sursee	30*	6000* NEU	301
Samuel Alessandri, Schweiz						
ISE AG	1988	iseag.ch	Einsiedeln	18	4600 NEU	332
Dario Züger, Freddie Eichmann, Co-Geschäftsführer	Cloud, Consulting, Custom Software, System Integration					
isolutions AG	1999	isolutions.ch	Bern	190*	50 000* ↑	115
Josua Regez, CEO und Co-Founder	Cloud, Consulting, Custom Soft., Distributoren, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoft. inkl. SaaS					
IT ADVANCED CONSULTING SA	2011	itadvanced.ch	Cointrin	53*	6300* ↑	295
Luciano Marucchi, CEO	Consulting					
IT SLD Solutions SA	2019	sldolutions.ch	Sion	7	5000* NEU	322
Ludovic Buono, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
IT-Logix	1991	it-logix.ch/de	Zürich	40*	10 000* ↓	251
Samuel Rentsch, Urs Grunder, Co-CEO	Consulting					
itopia ag	1999	itopia.ch	Zürich	17	5300 NEU	316
Patrick Messmer, Geschäftsführender Partner	Consulting					
ITpoint Systems AG	2002	itpoint.ch	Rotkreuz	102*	43 000* →	124
Philippe Wettstein, CEO	Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
i-TRACING	2024	i-tracing.com	Geneva	30*	4000* NEU	344
Pierre Vacherand, Country Manager	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Itiris AG	1986	itiris.ch	Spreitenbach	200*	150 000* →	59
Alfredo Winkler, CEO	Consulting, System Integration					
iTrust AG	2003	itrust.ch	Cham	52*	15 600* ↑	206
Patrick Müller, Owner & Chairman	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
ITSENSE AG	2003	itsense.ch	Aarau	40*	5500* ↑	311
Marc Burkhard, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration					
iundf Group	1996	iundf.com	Zürich	40*	7800* ↑	276
Dominik Stibal, CEO	Consulting, Custom Software					
IVY Partners	2020	ivy.partners	GENEVA	95*	10 500* ↑	244
Yoann Pelé, Managing Partner	Consulting, Outsourcing/Managed Services, Standard-software inkl. SaaS					

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
iWay AG	1995	iway.ch	Zürich	70	50 100 ↑	114
Markus Vetterli, Geschäftsführer	Enabler					



iWay ist Ihr KMU-Spezialist für Internet, Telefonie, Mobile, Hosting, Cloud und Datacenter. Wir stehen für kompetenten und persönlichen Support sowie 100 Prozent Schweizer Know-how und Infrastruktur.

IWF AG, Web Solutions	1997	iwf.ch	Pratteln	30*	6800* ↑	286
Patrick Gross, CEO	Consulting, Custom Software					
J-eNOV SA	2017	j-env.ch	Crémines	20	3600 NEU	359
David Chételat, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
jts digital ag	2001	jts.ch	Luzern	101	22 000* ↑	183
Damian Schärli, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Joinbox GmbH	2011	joinbox.com	Bern	8*	1200* →	441
Felix Steiner, CEO & Partner	Custom Software					
Jung von Matt AG	1993	jvm.ch	Zürich	150*	40 000* ↑	128
Roman Hirsbrunner, CEO	Consulting, Custom Software					
Karakun AG	2018	karakun.com	Basel	56	8200 ↑	270
Markus Schlichting, CEO	Custom Software					
Kaspersky Lab Switzerland GmbH	1997	kaspersky.de	Zürich	11*	14 000* ↑	214
Laura Musumeci, Geschäftsführerin						
keyIT SA	2021	keyit.ch	Marly	26	5840 ↑	305
Alexandre Gauthier, CEO	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
Klapp GmbH	2018	klapp.pro	Fistisbach	10*	2000* NEU	405
Elias Schibli, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Kontour Design Studio GmbH	2021	kontour.design	Klingnau	4*	650 ↑	467
Stefan Weber, Inhaber	Consulting, Custom Software					
KPMG	1992	kpmg.ch	Zürich	3000*	549 000 NEU	24
Stefan Pfister, Verwaltungsratspräsident & CEO	Cloud, Consulting, Custom Soft., Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
KUDELSKI SECURITY	1951	kudelskisecurity.com	Cheseaux-sur-Lausanne	400*	95 500 ↑	80
David Chétrit, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, Standard-software inkl. SaaS					
KYOCERA Document Solutions	1988	kyoceradocumentsolutions.ch	Zürich	41*	20 000* NEU	189
Masahiko Murata, General Manager	Cloud, Consulting, Hardwarehersteller, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
KYOS SA	2002	kyos.ch	Genève	60	18 550 ↑	197
Fabien Jacquier, Managing Director	Cloud, Consulting, Outsourcing/M, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Le Labster SARL	2017	labster.io	Carouge	15*	2400* →	392
Christophe Gras, CEO	Consulting, Custom Software					
Lenovo Schweiz	2016	lenovo.com/ch	Zürich	110*	330 000* ↑	36
Michael Berchtold, Country General Manager	Hardwarehersteller, Outsourcing/Managed Services					
Liip AG	2007	liip.ch	Freiburg	173	25 130 ↑	164
Angie Born, Lead Link General Company Circle	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
linkyard group ag	2016	linkyard.ch	Bern	28*	12 000* NEU	230
Stefan Haller, Managing Partner	Consulting, Reseller/E-Tailer, System Integration					
Löwenfels Partner AG	1986	loewenfels.ch	Luzern	72	15 000* NEU	207
Oliver Meyer, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					



Behörden digital stärken – mit fundierter Beratung, massgeschneiderter Softwareentwicklung und intelligenten Softwareprodukten für effiziente Abläufe mit Wirkung. Zuverlässig, agil, nachhaltig.

Luceed SA	2018	luceed.ch	Fribourg	21	3200* ↑	371
Fabien Guillaume, Partner, Co-founder	Consulting					

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
M&F Engineering AG	1985	m-f.ch	Fahrweid	52*	8500* ↑	264
Reto Bättig, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
M&S Software Engineering AG	1990	m-s.ch	Bern	150*	40 000* ↑	128
Markus Burkhart, CEO	Custom Software, Outsourcing/Managed Services					
Magnolia International AG	1997	magnolia-cms.com	Münchenstein	200*		
Timothy James Brown, CEO	Custom Software					
Marketing Monkeys GmbH	2019	marketingmonkeys.ch	Feldbrunnen-St. Niklaus	8*		
Thomas Roth, CEO und Gründer	Consulting, Custom Software					
Maverix Switzerland SA	2020	maverix.ch	Geneva	10*	1800* →	416
Cyril Louis, CEO	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
MaxBrain AG	2016	maxbrain.com	Zürich	21*	2500* NEU	386
Alex Blattmann, Founder & CEO	Consulting, Enabler, Standardsoftware inkl. SaaS					
Maximedia	1996	maximedia.ch	Bern	16*		
Simon Muster, CEO	Consulting, Custom Software					
McKinsey	1988	mckinsey.com/ch	Zürich	500*		
Michael Steinmann, Managing Partner	Consulting					
MD-Systems	2012	md-systems.ch/de	Zürich	10*		
Miro Dietiker, Founder	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
MEANQUEST SA	1995	meanquest.ch	Ecublens	128*	160 000* ↑	56
Olivier Gallet, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, Standardsoftware inkl. SaaS					
Media Motion AG	1997	mediamotion.ch	Wittenbach	12		
Roger Fanetti, CEO / Inhaber	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Merkle Switzerland AG	1995	merkle.com	Zürich	563	1800* NEU	416
Margret Wagner, President EMEA	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
mesoneer AG	2014	mesoneer.io	Wallisellen	50*		
Patrick Brazzale, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
METANET AG	2000	metanet.ch	Zürich	30	15 000* ↑	207
Tilia Schnarwiler, Managing Director	Cloud, Enabler					
MFG (Mimacom-Flowable Group)	1999	mimacom.com	Bern	575*	13 500* ↑	217
Agiem Emruli, CEO	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Microsoft Schweiz GmbH	1989	news.microsoft.com/de-ch	Zürich	1000		
Catrin Hinkel, CEO	Cloud, Custom Software, Enabler, Hardwarehersteller, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Milk Interactive AG	2010	milkinteractive.ch	Zürich	6	2 900 000* ↑	5
Tobias Gempertli, Geschäftsführer	Custom Software					
Mitel Schweiz AG	1973	mitel.com	Solothurn	31		
Drazen-Ivan Andjelic, General Manager Alpine, Channel DACH, VP	Cloud, Consulting, Enabler, Hardwarehersteller, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
mjm.cc AG	2005	mjm.cc	BL/Münchenstein	12		
Martin J. Matt, CEO	Consulting, Custom Software					
MNC Mobile News Channel SA	2000	mnc.ch	Lausanne	16*	2300* ↑	394
Michel Libal, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Mobatime	1947	mobatime.ch	Dübendorf	90*		
Stefan Häberli, CEO	Cloud, Consulting, Custom Soft., Distributoren, Hardwarehersteller, System Integ., Standardsoftware inkl. SaaS					
MobilePro AG	1984	mobilepro.ch	Glattbrugg	16*	30 000* NEU	145
Giordano Sticchi, Managing Director	Distributoren					
MOS MindOnSite	2001	mindonsite.com	Lausanne	12*		
Elodie Primo, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
mp technology AG	2003	mptechology.ch	Zürich	22	1750* ↑	422
Patrick Pfister, Managing Partner	Consulting, Custom Software, System Integration					
MTF Solutions AG	2021	mtf.ch	Worblaufen	190*		
Florian Meier, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
mutoco AG	2020	mutoco.ch	Bern	13*	1500* ↑	429
David Lüscher, Founder	Consulting, Custom Software					
nag informatik ag	1989	nag.ch	Basel	36	9100 ↓	257
Sascha Brodmann, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Netcloud AG	1998	netcloud.ch	Seuzach	300*	200 000* ↓	47
Marc Schürch, CEO	Cloud, Outsourcing/Managed Services					
Netrics Gruppe	2002	netrics.ch	Biel	150*	60 000* →	102
Pascal Kocher, Group CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Netstream AG	1998	netstream.ch	Wallisellen	90*	45 000* →	121
Alexis Caceda, CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
networking AG	2001	networking.ch	Zürich	3*	1000* ↓	448
Stefan Berdat, CEO	Custom Software					
Nevis Security AG	2000	nevis.net	Zürich	107*	13 500* ↑	217
Stephan Schweizer, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Nexplore AG	1999	nexplore.ch	Gwatt (Thun)	115	24 610 ↑	172
Oliver Blindenbacher und Daniel Abersold, Co-Leaders	Consulting, Custom Software, Reseller/E-Tailer, System Integration					
nexum Agency Switzerland AG	2016	nexum.com	Biel/Bienne	5	6350 ↓	294
Michael Bietenhader, Verwaltungsrat	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Nine Internet Solutions AG	2002	nine.ch	Zürich	35*	8 800* ↑	260
Thomas Hug, CEO & Founder	Enabler, Outsourcing/Managed Services					
NorthC Schweiz AG	2022	northdatacenters.com/ch-de	Biel/Bienne	35	21 000* NEU	186
Patrik Hofer, Managing Director	Enabler					
Noser Group	1984	noser-group.ch	Zürich	676*	138 000* ↑	64
Herbert Ender, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration					
Novalyтика AG	2019	novalytica.com	Bern	17*	3 400* ↑	367
Massimo Mannino, Partner	Consulting					
novu ag	2011	novu.ch	Zürich	37*	5 800* →	306
Pascal Josephy, Geschäftsführer	Custom Software					
nowhow solutions AG	2001	nowhow.ch	Bern	17*	3 500* →	361
Stefan Studer, CEO	Custom Software					
NTT DATA	1997	nttdata.com/global/en	Zürich	300*	260 000* NEU	40
Christian Seider Claude Fluekiger Mario Garcia, MD / Country Leader	System Integration					
Nueva	2017	nueva.ch	Zürich	8*	1 300* →	439
Remo Brunner, Managing Partner	Consulting, Custom Software, Enabler, Standardsoftware inkl. SaaS					
Numarics	2020	numarics.com/en/home	Zürich	161*	11 000* →	240
Dominique Rey, Co-founder & CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
NUMENDO SA	2022	numendo.com	Genève	28	3 000 ↑	374
Christophe Lemerle, Managing Partner	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Nutanix Switzerland GmbH	2017	nutanix.com	Zürich	35*	18 000* →	198
Chris Tschumper, Country Director						
Nuvibit AG	2021	nuvibit.com	Oberrohrdorf	7	1 900 ↑	415
Christoph Siegrist, Co-Founder & Partner	Enabler, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
OBJECT ECM AG	2009	object.ch	Zürich	14	3 500 NEU	361
Oliver Huser, CEO	Cloud, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Objectis SA	2011	objectis.com	Yverdon-les-Bains	20	2 785 ↓	382
Jean-Claude Prélaz, CEO	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Olai Interactive	2005	olai.com	Solothurn	12*	1 650* →	425
Michel Di Vito, CEO	Consulting, Custom Software					
Olympe SA Innovation Park	2015	olympe.io	Lausanne	14*	2 210* →	400
Laurent Chatelanat, CEO & Founder	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang	Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche						CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
onlineKarma AG	2009	onlinekarma.ch	Basel	10*	1200* →	441	PSS IT Solutions SA	1995	pss.ch	CHENE BOURG	35*	11321* ↑	239
Raphael Guldmann, CEO							Thierry Olliet, CEO	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
OnQ Systems GmbH	2008	onq.ch	Zollikofen	1*	100* →	478	Pure Storage Switzerland GmbH	2009	purestorage.com	Zürich	50*	35000* →	135
Beat Koch, CEO	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS						Turan Kara, Country Manager	Hardwarehersteller, System Integration					
Oosphère SA	1996	oosphere.com	Genève	48*	4800* NEU	328	Puzzle ITC GmbH	1999	puzzle.ch	Bern	117*	23000* →	176
André Martinez, Managing Director	Cloud, Consulting, Custom Soft., Distributoren, Enabler, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoft. inkl. SaaS						Mark Waber, CEO	Consulting, Custom Software, Enabler, System Integration					
Opacc Software AG	1988	opacc.ch	Rothenburg	161	45000* ↑	121	PwC Switzerland	1996	pwc.ch/digital	Zürich	3809	1143000 ↑	14
Cris Wouters, Managing Partner	Standardsoftware inkl. SaaS						Gustav Baldinger, CEO	Cloud, Consulting, Custom Soft., Distributoren, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Open Circle AG	2001	open-circle.ch	Zürich	30*	5000* →	322	PXL Vision	2017	pxl-vision.com	Zürich	45	4500* NEU	335
Stefan Escher, CEO	Outsourcing/Managed Services						Michael Born, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Open Interactive GmbH	2008	openinteractive.ch	Basel	7*	1000* →	448	Qim.info	2004	qim.info.ch	Carouge	600*	93000* ↑	83
Matthias Widmer, Geschäftsführer Inhaber	Custom Software						Vincent Flatin, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
OPENGIS.ch GmbH	2014	opengis.ch	Laax GR	13*	2000* →	405	Quantum Digital AG	2002	q-digital.ch	Dietikon	15	2500* NEU	386
Marco Bernasocchi, Switzerland	Consulting, Custom Software						Peter Roth, COO	Consulting, Custom Software, System Integration					
Option Consulting	1999	option.ch	Wettingen	72*	10400* →	246	Quickline AG	1993	quickline.ch	Nidau	700*	248000* ↑	42
Ernst Senn, CEO	Consulting						Egon Perathoner, CEO	Enabler					
Oracle Software (Schweiz) GmbH	1997	oracle.com/ch	Zürich	575*	1100000* →	16	Randstad Digital Switzerland	1960	randstaddigital.com	Zürich	300*	55000* →	110
Billy Kneubühl, Country Manager	Hardwarehersteller, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS						Laurent Gadea, CEO	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Orange Group	1988	orange cyber defense.com/ch	Morges	355	150000* NEU	59	Rechenzentrum Ostschweiz AG	2018	rechenzentrum-ostschweiz.ch	St. Gallen	7	4600 NEU	332
Nicolas Lutz, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS						Christoph Baumgärtner, CEO	Enabler					
OWT	2009	owt.swiss	Lausanne	160*	33000* →	139	REDSEN	2010	redsen.com	Cointrin	160*	26000* ↑	159
Pierre Grydbeck, CEO	Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS						Emmanuel Bouchet, CEO	Consulting					
Panasonic Schweiz	2011	panasonic.ch	Rotkreuz	21*	30000* →	145	Renuo AG	2011	renuo.ch	Wallisellen	19	2600 ↑	384
Philipp Maurer, Schweiz	Hardwarehersteller						Samuel Steiner, CEO	Consulting, Custom Software					
Partner IT SA	2021	partnerit.ch	Neuchâtel	12*	2000* →	405	Ricoh Schweiz AG	2008	ricoh.ch	Wallisellen	250*	150000* NEU	59
Johnny Veillard, Suisse	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS						Daniel Tschudi, CEO, Ricoh Schweiz & Österreich	Cloud, Consulting, Hardwarehersteller, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Penta SA	1996	penta.ch	Geneva	53*	11000* ↑	240	RIZ AG	1996	rizag.ch	Wetzikon	50	10300 ↑	248
Farhad Khalilnia, Founder & CEO	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS						Marcel Trüb, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
peoplefone AG	2005	peoplefone.com	Zürich	35	20000* →	189	RM Group AG	1998	rmgroup.ch	Zürich	330*	75000* NEU	91
Felix Ruppamer, Country Manager Schweiz	Cloud, System Integration						Yohan Bräunling, CEO	Consulting					
PIDAS Aktiengesellschaft	1987	pidas.com	Dübendorf	400*	30000* →	145	rockIT AG	1986	rockit.ch	Zürich	11	2300* ↑	394
Pascal Wolf, CEO	Outsourcing/Managed Services						Patrick Frey, Geschäftsführer	Cloud, Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
PIT Solutions AG	2006	pitsolutions.com	Jona	7*	3800* ↓	353	rombus ag	1989	rombus.ch	Kriens	10*	1500 NEU	429
Sebastian Thomaskutty, Chief Strategy Officer (CSO) & Partner	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS						Markus Renggli, CEO	Enabler, Outsourcing/Managed Services					
Plat4mation GmbH	2021	plat4mation.com	Winterthur	45*	12000* NEU	230	Rumya	2018	rumya.ch	Pully	5*	800* ↑	465
Tomi Selak, Country Manager	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS						Aurélien Tisserand, CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Platform.sh SAS	2015	platform.sh	Paris, France	9*	3333* →	370	SAI ERP Sàrl	2009	sai-erp.net	Martigny	9*	1000* NEU	448
Gauthier Garnier, General Manager DACH	Outsourcing/Managed Services						Didier Waldmeyer, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Polyright SA	1992	polyright.com	Sion	18*	4500* →	335	Salesforce.com Sàrl	1999	salesforce.com/ch	Morges	570*	445000* ↑	31
Sebastien Dayer, CEO	Custom Software, Reseller/E-Tailer, System Integration						Rami Habib, Country Manager	Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
Prime Technologies SA	2009	primetechnologies.ch	Bussigny	24	7620 ↑	279	Samsung Electronics Switzerland	2013	samsung.ch	Zürich	390*	3200000* ↓	3
Joël Messas, CEO	Cloud, Consulting, Distributoren, System Integration						Dario Casari, Geschäftsführer Seoklim Lee, Vorsitzender der GL	Hardwarehersteller, Reseller/E-Tailer					
proaxia consulting group ag	2008	proaxia-group.com	Spreitenbach	160*	24000* ↑	173	SAP (Schweiz) AG	1984	sap.com/swiss	Zürich	1000*	1200000* →	11
Peter Lindtner, CEO	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS						Sabrina Storck, Co-Managing Director	Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
ProConcept SA	1987	proconcept.ch	Sonceboz	77*	30000* ↑	145	Scheuss & Partner AG	1989	scheuss-partner.ch	Zürich	60	32000 NEU	140
Alexandre Crettol, Director, Business Process Services	Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS						Stefan Cicigol, CEO	Outsourcing/Managed Services, Reseller/E-Tailer, System Integration					
Profondia AG	1991	profondia.com	Schlieren	19*	2300* ↑	394	Schlüssel Informatik AG	1997	schluesselinfo.ch	Aarau	12*	2000* →	405
Martin Maurer, CEO	Custom Software						Thomas Kaspar, Geschäftsführer	Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
proLogistik Schweiz AG	1985	prologistik.com	Zürich	34*	15000* ↓	207	Screenimage Systems AG	2009	screenimage.ch	Root	10	2200* NEU	401
Christoph Haefeli, Geschäftsführer	Custom Software						Manuel Wyss, CFO	Cloud, Consulting, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
SECOMP AG	2014	secomp.ch	Bassersdorf	97*	110 000* →	72
Roland Silvestri, CEO	Distributoren					
semabit GmbH	2009	semabit.ch	Spreitenbach	10	1400* ↓	436
Marc Jenzer, Managing Partner	Consulting, Custom Software					
Sequotech SA	2020	sequotech.com	Delémont	258*	63 000* ↑	99
David Hueber, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration					
ServiceNow Switzerland GmbH	2012	servicenow.com	Opfikon	120*	190 000* →	49
Dino Minichiello, Country Manager Switzerland	Cloud, Standardsoftware inkl. SaaS					
Sichtbar Online Marketing AG	2018	sichtbar.ag	Dübendorf	9	1000 ↑	448
René Petry, CEO						
Sidarion AG	2003	sidarion.ch	Baar	39*	5800* NEU	306
Peter Stiegler, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Sigmalis	2007	sigmalis.ch	Châtelaine	42*	6500* NEU	290
Aurélien Gisbert, CEO	Consulting, Custom Software					
Sitewerk AG	2017	sitewerk.ch/de	Solothurn	30*	4200* ↑	343
Aron Heynen, CEO & Founder	Consulting, Custom Software					
Skribble AG	2018	skribble.com/de-ch	Zürich	40*	10 000* →	251
Roni Oeschger, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
Smartfactory AG	2013	smartfactory.ch	Biel	12	2100 →	404
Cyrill Jörg, CEO	Custom Software					
SmartIT Services AG	1999	smartit.ch	Bern	85	19 700 ↑	194
Roberto Valentini, Managing Partner	Cloud, Consulting, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
smartive AG	2012	smartive.ch	Zürich	21	3800 ↓	353
Peter Manser, Digital Strategist	Consulting, Custom Software					
smartportrait	2024	smartportrait.io	Rapperswil-Jona	2*	40* NEU	481
Johannes Waibel, CEO	Standardsoftware inkl. SaaS					
SmartWave	2000	smartwavesa.com	Versoix	61	12 327 NEU	229
Denis Ronssin, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Reseller/E-Tailer, System Integration					
SmartYou	2000	smartyou.ch	Gland	32*	6000* →	301
Anthony Gerard, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Smile Group	2000	smile-suisse.com	Morges	75	16 000* ↓	202
Simon Vogel, Managing Director	Cloud, Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Snowflake Comp. Switzerl. GmbH	2019	snowflake.com	Zürich	50*	25 000* →	165
Daniel Metzger, Country Manager Switzerland & Austria	Standardsoftware inkl. SaaS					
Softcom Technologies AG	2001	Softcom.pro	Fribourg	75	12 000 →	230
Pascal Meyrat, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
SOFTEC AG	1981	softec.ch	Steinhausen	50*	14 000* →	214
Daniel Theiler, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Enabler, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
SoKube SA	2018	sokube.io	Genève	16	4500 →	335
Sébastien Seymarc, CEO, Founder	Cloud, Consulting, Custom Software, Distributoren, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
SolNet (BSE Software GmbH)	1996	solnet.ch	Solothurn	17*	3400* →	367
Markus Binz, CEO	Outsourcing/Managed Services					
Soluss SA	2021	soluss.ch	Eysins	10*	1800* →	416
Sofiane Ayad, CEO	Consulting					
Sonio AG	1988	sonio.com	Baar	170*	142 000* ↑	63
Roger Hegglin, Co-CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Sonrysa	2012	sonrysa.com	Lausanne	60*	5800* →	306
Ludovic Le Moulec, Managing Partner / CEO	Consulting, Custom Software, System Integration					
Sopra Steria AG	1947	soprasteria.ch	1215 Genève	160	35 300 ↓	134
Philippe Freyche, CEO Switzerland	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					

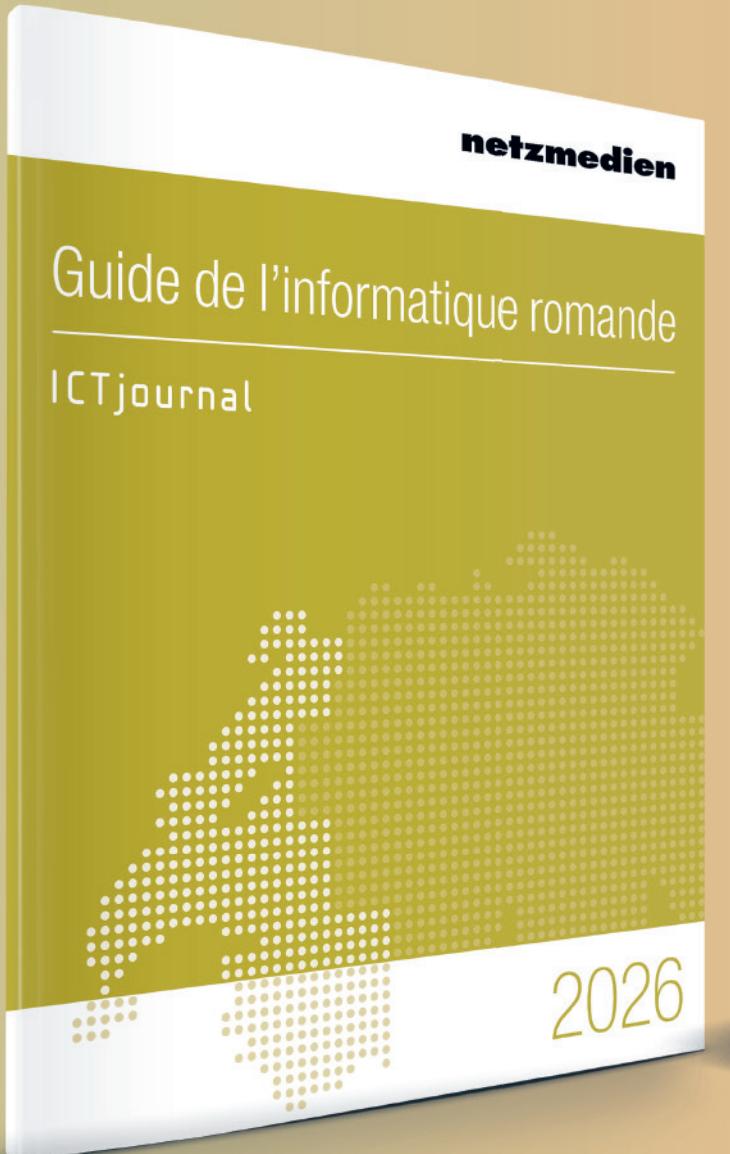
Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
SORBA EDV AG	1989	sorba.ch	St. Gallen	73*	23 000* ↑	176
Jean-Jacques Suter, VRP	Custom Software, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
soxes AG	2001	soxes.ch	Bubikon	128	25 600* ↑	163
Patrick Büchler, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software					
SPIE ICS AG	2015	spie.ch	Wallisellen	280*	260 000* ↑	40
Pierre Savoy, CEO	Cloud, Consulting, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
SPS Switzerland AG	2007	spsglobal.com	Zürich	1000*	500 000* →	28
David Ziltener, CEO	Outsourcing/Managed Services					
SQLI Suisse SA	1999	sqli.com/ch-en	Lausanne	155*	60 000* ↑	102
Renaud Detcheverry, Managing Director	Consulting, Custom Software, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Squad Switzerland SA	2022	squad-cybersecurity.ch	Genève	10*	1500* ↑	429
Morgan Cazaud, Switzerland Director	Consulting, Outsourcing/Managed Services					
Steag & Partner AG	1975	edoniq.ch	St. Gallen	15*	3000* →	374
Urs August Graf, Co-CEO	Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
Stefanini EMEA	1984	stefanini.com/en	Lausanne	45*	25 000* →	165
Stephane Rondeau, BU Director	Consulting, Custom Software, Standardsoftware inkl. SaaS					
stepping stone AG	2004	stepping-stone.ch	Bern	12*	3800* NEU	353
Michael Eichenberger, CEO	Cloud, Outsourcing/Managed Services, Standardsoftware inkl. SaaS					
Streamline AG	1998	streamline.ch	Bern	52	13 500 ↑	217
Christian Zingg, CEO	Cloud, Consulting, Enabler, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Studerus AG	1990	studerus.ch	Schwerzenbach	25*	12 500* →	225
Frank Studerus, Managing Director	Distributoren, Reseller/E-Tailer					
Sunrise	2021	sunrise.ch	Opfikon	2858	310 800 ↑	4
André Krause, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Supercomputing Systems AG	1993	scs.ch	Zürich	140*	26 000* NEU	159
Christof Sidler, Vorsitzender der Geschäftsleitung	Custom Software, Hardwarehersteller					
Suprag AG	1985	suprag.ch	Volketswil	13*	25 000* NEU	165
Max Egger, CEO	Distributoren					
SUSE Software Solutions	1992	suse.com	Opfikon	15*	4 500* →	335
Dirk-Peter van Leeuwen, CEO	Hardwarehersteller					
Swiss AI Experts c/o NetriX GmbH	2023	swiss-ai-experts.ch	Zürich	1	120 NEU	477
Dominik Frey, CEO	Consulting, Distributoren, Outsourcing/Managed Services, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
swiss moonshot AG	2019	aiaibot.com	Dübendorf	20*	3 000* ↑	374
Ingo Steinkellner, CEO / CTO	Custom Software, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Swiss Post Cybersecurity AG	2024	swisspost-cybersecurity.ch	Aarau	150	28 300 NEU	155
Paul Such, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
SWISS TXT AG	1983	swissTXT.ch	Biel/Bienne	255	73 900 NEU	93
Martin Schneider, CEO	Cloud, Custom Software, Distributoren, Enabler, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Swisscom	1998	swisscom.ch	Worblaufen	15 905	8 006 000 ↓	1
Christoph Aeschlimann, CEO	Cloud, Consulting, Custom Softw., Enabler, Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integ., Standardsoftware inkl. SaaS					
Sword Services SA	2005	sword-group.com	Renes	491	100 000 ↑	78
Oliver Perrotey, CEO Sword Switzerland	Cloud, Consulting, Custom Soft., Outsourcing/MS, Reseller/E-Tailer, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
Synchrotech SA	2008	synchrotech.ch	Martigny	20*	4 600* NEU	332
Gilles Fiorio, CEO	Consulting, Outsourcing/Managed Services, System Integration					
Syslog Informatique SA	1984	syslog.ch	Fribourg	30	7 500* NEU	281
Sandro Arcioni, CEO	Cloud, Consulting, Custom Software, Distributoren, Outsourcing/MS, System Integration, Standardsoftware inkl. SaaS					
SYSTEM Schweiz GmbH	1985	systeme.de	Ebensfeld	35*	50 000* →	115
Michael Mittacher	Distributoren					
t2b AG	2000	t2b.ch	Basel	25	6 000 NEU	301
Patrick Toenz, IS Architect & CEO	Consulting, System Integration					

*SCHÄTZUNG

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
TA Triumph-Adler Schweiz AG	1971	triumph-adler.ch	Embrach	55*	20 000* →	189
Michael Heegewald, General Manager Sales & Marketing						
TALAN SA	2015	talan.com/global/fr/talan-en-suisse	Geneva	170	28 000* ↓	156
Mehdi Fakri, Managing Director						
TALK	2011	talk.swiss	Orbe	10*	1500* →	429
Laurent Vuarraz Voisin, Directeur – Fondateur						
Tata Consultancy Services	1985	tcs.com	Zürich	650*	440 000* ↓	32
Rainer Zahradnik, Country Manager						
TD SYNNEX Switzerland GmbH	1983	ch.tdsynnex.com	Rotkreuz	250*	1200 000* →	11
Gabriele Meinhard, VP Switzerland						
team Farmer	1951	teamfarmer.com	Zürich	265*	47 000* ↑	120
Pablo Koerfer, Michel Grunder, Co-CEOs						
TEAM PARTNERS Suisse SA	1998	team-partners.ch	THONEX	55*	6900* ↑	285
Vincent FAYSSE, General Manager						
TeamWork	1999	teamwork.net	Geneva	255	93 375 ↑	81
Philippe Rey-Gorrez, CEO						
Tebicom SA	2004	tebicom.ch	Villars-sur-Glâne	80	25 000 NEU	165
Ludovic Morand, COO						
TechFirm Information Systems SA	2015	techfirm.ch	Confignon	90*	12 000* ↓	230
Sébastien Vandembergh, CEO						
Temenos	1993	temenos.ch	Genf	280*	105 000* ↑	74
Jean-Pierre Brulard, CEO						
Terra Wortmann Schweiz GmbH	2005	wortmann.ch	Kriens	4*	8000* →	272
Sascha Wiebe, Country Manager						
terreActive AG	1996	terreactive.ch	Aarau	95*	29 000* →	152
Urs Rufer, CEO						
Tessi Conseil et Intégration	1991	tessi.eu/en	Petit-Lancy	25*	6000* ↑	301
Jean-Luc Vecchio, CEO						
the i-engineers AG	2002	tie.ch	Zürich	50*	10 000* NEU	251
Emmanuel Barnettler, Chief Relationship Manager						
ti&m AG	2005	ti8m.com	Zürich	594	93 055 ↑	82
Thomas Wüst, CEO, Inhaber						
TIM Storage Solutions AG	2012	tim-vad.ch	Baar	10*	70 000* →	96
Martin Fink, Geschäftsführer						
Tincan AG	2013	tincan.ch	Zürich	26*	5250* ↑	318
Peter Niederberger, Partner						
Tinext Group SA	2001	tinext.com	Sorengo	60*	12 000* →	230
Alberto DeLorenzi, CEO						
TOM Medications	2020	tommedications.com	Wermatswil	23*	4000* ↑	344
Sven Beichler, CEO						
Trend Micro (Schweiz) GmbH	1988	trendmicro.com	Wallisellen	20*	16 000* ↑	202
Hannes Steiner, Vice President DACH						
TRENDERS Interactive GmbH	2018	trenders.ch	Bern	6	2300* ↑	394
Thomas Schräml, Inhaber						
trifact AG	2002	trifact.ch	Rothenburg	13	5500* NEU	311
Patrik Basler, Geschäftsführer						
Trival Services	2017	trival.ch	Genève	35	7000 NEU	282
Franck Lachenal, CEO & Founder						
T-Systems Schweiz AG	1964	t-systems.com/ch/de	Zollikofen	460*	380 000* →	34
Oliver Bandle, Managing Director						

Firma	Grün-dung	URL	Hauptsitz	FTE*	Gesamtumsatz in 1000 CHF* mit Veränderung ↑ → ↓	Rang
CEO / Leading Manager	Tätigkeitsbereiche					
UFirst Group	2010	ufirstgroup.ch	Zürich	28	3500* ↑	361
Patrick Petzold, CEO						
UMB AG	1978	umb.ch	Cham	880*	290 000* →	38
Martin Gartmann, CEO						
Unblu Inc.	2008	unblu.com	Basel	105*	10 500* ↑	244
Luc Haldimann, Co-CEO						
Unic AG	1996	unic.com	Bern	140	36 000 ↓	132
Markus Haschka, Partner						
uniQconsulting ag	2000	uniqconsulting.ch	Seuzach	40*	22 000* →	183
Michael Unterschweiger, CEO						
valantic	1999	valantic.com	St. Gallen	202	48 000 ↓	118
Reto Rutz, Partner, Dr. Florian Heidecke, Managing Director						
Valtech Switzerland AG	2007	valtech.com	Baden	79	44 500 NEU	123
Karim Djelid, VP Client Partnerships DACH						
viadata	2023	viadata.ch	Epalinges	1	150 ↑	475
Sandro Saitta						
visions.ch gmbh	2011	visions.ch	Bischofszell	9	1000 ↓	448
Thomas Epple, Geschäftsführer						
VIU AG	2013	viu.ch	Zürich	28*	5500* ↓	311
Dirk Fliescher, Partner						
VSHN AG	2014	vshn.ch	8005	45*	12 000* →	230
Markus Speth, Partner						
VTX Services SA	1986	vtx.ch	Pully	100*	27 000* ↓	158
Pierre Marty, CEO						
Wavestone Consulting CH AG	2011	wavestone.com	Bern	360*	83 000* ↑	86
Hasan Tekin, Partner/Geschäftsführer Schweiz						
webgearing ag	1999	webgearing.com	Solothurn	10	1800* NEU	416
Daniel Ritschard, Partner						
Webrepublic AG	2009	webrepublic.com	Zürich	240*	31 500* ↑	142
Thomas Hanan, CEO und Gründer						
Wipro LTD	1945	wipro.com	Carouge (GE)	292*	500 000* →	28
Bruno Schenck, Country Head & Managing Director Switzerland						
Wirz Group AG	1936	wirz.ch	Zürich	115*	25 000* ↑	165
Petra Dainese, Livio Dreyfus, Co-CEOs						
xalution GmbH	2018	xalution.com	Frauenfeld	8*	3000* →	374
Christian Calabro, Managing Director						
Xelon AG	2016	xelon.ch	Zug	36*	9000* →	258
Michael Dudli, CEO						
xorlab AG	2015	xorlab.com	Zürich	35*	2500* →	386
Antonio Barresi, CEO & Co-Founder						
Yapi Web GmbH	2010	yapiweb.ch	Hinteregg	1*	1000* →	448
Lucia Yapi, Google-Trainer						
YOO AG	2008	yoo.digital	Basel	45*	8700* ↑	262
Laurin Stoll, CEO						
Zeix AG	2000	zeix.com	Zürich	25	3500 ↓	361
Jacqueline Badran, Geschäftsführerin						
Zühlke	1968	zuehlke.com	Schlieren	1700	246 000 →	43
Stefan Sarbach, CEO, Zühlke						
zurichnetgroup ag	2014	zurichnetgroup.ch	Pfäffikon SZ	55	16 000* ↑	202
Michael Müller, CEO & Co-Founder						

*SCHÄTZUNG



GUIDE DE L'INFORMATIQUE ROMANDE 2026

Top100: Das Ranking der wichtigsten ICT-Unternehmen der Westschweiz

SCHWEIZER ICT-JAHRBUCH 2026

In Zusammenarbeit mit dem Dachverband Digitalswitzerland wird das ICT-Jahrbuch exklusiv an der traditionellen ICT-Networking-Party in Bern ausgelegt

UNSER SALES-TEAM IST JEDERZEIT FÜR SIE ERREICHBAR



Konstantinos Georgiou
Key Account Manager
+41 44 355 63 33 / +41 79 935 27 93
konstantinos.georgiou@netzmedien.ch



Reto Rudin
Senior Sales Consultant
+41 44 355 63 39 / +41 78 735 01 51
reto.rudin@netzmedien.ch



Marcel Hirzel
Senior Sales Consultant
+41 44 355 63 37 / +41 79 359 28 54
marcel.hirzel@netzmedien.ch



Michael Frey
Sales Consultant
+41 44 355 63 66 / +41 79 612 06 37
michael.frey@netzmedien.ch



Supannika Chavanne
Senior Sales Consultant,
Beratung & Verkauf Westschweiz
+41 79 255 89 98
supannika.chavanne@netzmedien.ch

Buchen Sie jetzt



netzmedien



qu-a.li/tät

Ihre Website und E-Mails in Schweizer Qualität. Die verlässliche Server-Infrastruktur und der persönliche 7-Tage-Telefon-Support von Hostpoint machen den Unterschied. Einer der vielen Gründe, weshalb Hostpoint seit mehr als 20 Jahren führender Schweizer Hosting-Provider für Domains, Websites, Webshops und E-Mail ist.