

Exportierte Sicherheit

Informatik Schweizer IT-Anbieter wollen trotz Frankenstärke beim Geschäft mit Sicherheitslösungen im Ausland zulegen – und kooperieren deshalb.

JORGOS BROUZOS

Es gebe Länder, dort müssten die Kunden husten, wenn sie die Preise für Schweizer Informatikdienstleistungen sähen, erzählt Roman Hugelshofer vom Schweizer IT-Unternehmen Ergon. Entmutigen lässt er sich davon nicht – im Gegenteil. Trotz starkem Franken und höheren Produktionskosten will das Unternehmen mehr IT-Sicherheitslösungen im Ausland absetzen.

Mitte März findet in Hannover die Cebit statt, mehr als 200 000 Besucher kommen an die grösste IT-Veranstaltung der Welt. Erstmals wird eine Handvoll Schweizer Firmen gemeinsam einen IT-Security-Stand betreiben. Dabei sind der Rüstungskonzern Ruag, die beiden Softwareunternehmen AdNovum und Ergon sowie der Rechenzentrumsbetreiber Deltalis und der Handy-Anbieter Mobile Trust. Angestossen wurde der Messestand vom Dachverband ICT Switzerland. Verbandsgeschäftsführer Andreas Kälin sagt: «Wir unterstützen Schweizer Firmen dabei, mit Produkten und Dienstleistungen ins Ausland vorzustossen.»

Preis ist nicht entscheidend

Noch ist das Geschäft mit ausländischen Firmen bescheiden. Die Ergon-Sicherheitsprodukte der Airlock Suite werden weltweit von etwa 300 Firmen eingesetzt. «Wir setzen verstärkt auf das Ausland, weil wir merken, dass unsere Produkte dort positiv aufgenommen werden», so Hugelshofer, der bei Ergon für Airlock verantwortlich ist. Ergon macht heute rund 7 Prozent seines Umsatzes von rund 40 Millionen Franken im Ausland, bei Airlock sind es bereits 15 bis 20 Prozent. Der Anteil soll ausgebaut werden. Das ist auch die Ambition beim Zürcher Informatikunternehmen AdNovum. «Unser Umsatz im Euro-Raum ist aktuell noch gering, steigt aber kontinuierlich», so Stephan Schweizer, Product Manager der AdNovum-Lösung Nevis.

Ins Ausland exportiert die Ruag schon lange. Der Rüstungskonzern erwirtschaftet heute 61 Prozent des Gesamtumsatzes im Ausland, davon 44 Prozent in Europa. Doch auch die Ruag spürt, dass eine Chance für IT-Sicherheit aus der Schweiz besteht. Dafür hat das Rüstungsunternehmen ein Angebot adaptiert, das für Behörden und Militär entwickelt wurde. «Wir haben das Portfolio auf den Privatmarkt angepasst und sprechen Unternehmen und Organisationen mit hohem Sicherheitsbedarf an», so ein Ruag-Sprecher. Die Neukunden sollen aus der Telekommuni-

kation, der Energie, den Finanzen oder dem Transport kommen.

Mit der Cebit wollen nun die IT-Firmen ihre Bekanntheit und den Absatz im Ausland steigern. Sicher ist der starke Franken dabei kein Vorteil. Doch versuchen die Firmen, den Währungsnachteil über Kooperationen mit lokalen Partnern im Ausland abzuschwächen, und sie profitieren sogar davon, dass sie aus der Schweiz kommen. Unternehmen und Behörden

im Ausland würden seit der NSA-Affäre vermehrt nach Alternativen zu Anbietern aus den USA suchen, sagt Schweizer. Ein weiteres Argument sei es, den Kunden klar zu machen, dass Potenzial im digitalen Geschäft steckt. «Wenn Geschäftsprozesse eines Unternehmens möglichst sicher ins Internet gebracht werden sollen, fallen die auf den ersten Blick höheren Tagessätze und die ungünstige Währungssituation nicht so ins Gewicht», erklärt Hugelshofer.

Grösste IT-Messe Cebit: Erstmals mit einem Stand zu Schweizer IT-Security.

KEYSTONE

ANZEIGE

CREDIT SUISSE



Endlich bekomme ich, was ich von einer Anlageberatung erwarte.

Credit Suisse Invest – die neue Anlageberatung

Bei unserer Anlageberatung sind Sie am Puls der Märkte. Und Sie diskutieren direkt mit global vernetzten Experten. Dabei profitieren Sie von vielfältigen Anlagevorschlägen – immer sorgfältig ausgewählt. Dies alles mit tiefen Transaktionsgebühren.

Erfahren Sie mehr über unsere individuellen Anlagelösungen:
credit-suisse.com/invest

AUSFUHREN

Mehr Informatik als Käse und «Schoggi»

Exportzahlen Vor einem Jahr gab der Informatikverband ICT Switzerland bekannt, dass sich die Exporte der Schweizer ICT-Branche 2011 auf rund 9 Milliarden Franken beliefen. Das sei sechs Mal mehr als die Ausfuhren von Käse und Schokolade zusammen. Weil der Export von Dienstleistungen nicht erfasst wird, fehlen diese Daten. Die Zahlen von ICT Switzerland basieren daher auf einer Auswertung der Zollstatistik und auf Daten zur Mehrwertsteuer.

SNB-Projekt ICT Switzerland hofft, dass die Zahlen zu ICT-Exporten bald auch in der Erhebung der Schweizerischen Nationalbank (SNB) erfasst und damit nicht mehr über einen Umweg errechnet werden müssen. Die Hoffnungen sind begründet, denn bei der SNB läuft derzeit das Projekt Service BOP, dessen Ziel es ist, die Dienstleistungsexporte der Schweiz zu erfassen.

Diese Anzeige stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Copyright © 2015 Credit Suisse Group AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten.