

# Stimmen aus der Branche: viel Gelassenheit trotz überbewertetem Franken

Die Netzwoche wollte in einer nicht repräsentativen Blitzumfrage von drei Schweizer Anbietern wissen, ob sich der starke Schweizer Franken negativ auf ihre Geschäfte auswirkt und wenn ja, was sie dagegen tun wollen. Aus den Antworten spricht erstaunlich viel Gelassenheit. Und man bekennt sich zum Standort Schweiz. Die Fragen stellte René Mosbacher



Kaspar Geiser ist Geschäftsführer und Inhaber der Spectra AG.

## Wie wirkt sich der hohe Frankenkurs auf Ihr Geschäft im Inland und Ausland aus?

Trotz des hohen Frankenkurses erhalten wir weiterhin Anfragen aus dem In- und Ausland und können neue Projekte realisieren. Wir können auch erfolgreiche Abschlüsse mit exportorientierten Firmen vermelden.

Unsere Kunden profitieren insofern vom hohen Frankenkurs, als wir Hard- und Software überwiegend in Dollar oder Euro beschaffen und die Währungsgewinne weitergeben.

## Wie reagieren Sie auf den hohen Frankenkurs? Lagern Sie beispielsweise Prozesse ins Ausland aus?

Eine Auslagerung von Arbeitsprozessen kommt für uns nicht infrage. Wir sind auf unsere Mitarbeiter in der Schweiz angewiesen. Wir bieten Auslandsgeschäfte nach wie vor in Schweizer Franken an und verrechnen sie auch so. Die Argumente Performance, Datensicherheit und hohe Verfügbarkeit werden im Markt immer noch höher gewichtet als der Preis.

## Wirkt sich der hohe Frankenkurs auf das Recruiting aus?

Nein. Wir rekrutieren nur in der Schweiz und können bei den Kandidaten keinen Trend zu mehr ausländischen Bewerbern ausmachen.



Tom Kleiber ist CEO des Schweizer Systemintegrators Connectis AG.

## Wie wirkt sich der hohe Frankenkurs auf Ihr Geschäft aus?

Da wir im Ausland nicht präsent sind und unsere Wertschöpfung zu 100 Prozent in der Schweiz erbringen, tangiert uns der starke Franken nur indirekt, das heisst im Einkauf von Hard- und Software. Rund 40 Prozent des Umsatzes generieren wir mit Hard- und Software, die wir in erster Linie aus den USA, Kanada und dem Euroraum beziehen. Währungsgewinne – oder je nachdem Währungsverluste – generieren wir damit aber keine, da wir mit tagesaktuellen Umrechnungskursen kalkulieren und die direkt an den Kunden weitergeben.

Wir reagieren Sie auf den hohen Frankenkurs? Lagern Sie beispielsweise Prozesse ins Ausland aus?

Weil unsere Kunden in der Schweiz ansässig sind, können wir unsere Wertschöpfung nicht einfach ins Ausland verlagern. Unser Kunden schätzen den effizienten Service von lokalen Mitarbeitenden sehr. Wir setzen unseren Fokus aber derzeit vor allem auf Branchen, die von der Währungssituation nicht oder nur wenig betroffen sind.

## Wirkt sich der hohe Frankenkurs auf das Recruiting aus?

Im Moment keineswegs. Wir befinden uns nach den ersten acht Monaten dieses Jahres sowohl umsatz- als auch ertragsmässig auf Kurs und stellen nach wie vor Leute ein. Derzeit finden sich auf unsere Homepage 15 offene Stellen. Nach wie vor beschäftigt uns vor allem der Fachkräftemangel. Wir stellen hingegen fest, dass die Schweiz für ausländische Arbeitnehmer immer attraktiver wird. Der hohe Schweizer Franken könnte dazu beitragen haben.



Charlie Matter ist CEO des Schweizer Bankensoftwareherstellers Finnova AG.

## Wie wirkt sich der hohe Frankenkurs auf Ihr Geschäft aus?

Die Nachfrage nach Bankensoftware ist nach wie vor intakt, weil der Kostendruck auf die Bankinstitute aufgrund anhaltender Mindereinnahmen weiter zunimmt. Operational Efficiency rückt wieder ins Zentrum, und Software ist für die Banken ein Produktionsfaktor. Die Auswirkungen des hohen Frankenkurses sind für uns zurzeit nicht dramatisch. Die volkswirtschaftlichen und sozialen Konsequenzen aus einer möglichen Geldmengenausdehnung der Nationalbank werden wir als Unternehmen und Bürger jedoch langfristig zu tragen haben. Die Entwicklungen verfolgen wir dabei genau und wir werden unsere Interessen als Unternehmer und im Sinne unserer Mitarbeitenden wahrnehmen.

Wie reagieren Sie auf den hohen Frankenkurs? Lagern Sie beispielsweise Prozesse ins Ausland aus?

## Wie reagieren Sie auf den hohen Frankenkurs? Lagern Sie beispielsweise Prozesse ins Ausland aus?

Wir bekennen uns klar zum Innovations- und Produktionsstandort Schweiz. Das ist für uns kein Lippenbekenntnis, sondern gelebte Unternehmenspolitik. Wir entwickeln Schweizer Software. Im Rahmen der unternehmerischen Verantwortung prüfen wir aber auch Sourcing-Modelle, um entsprechende Optimierungen vornehmen zu können. Die Finnova-Software verfügt über klare USPs wie Single Instance, hohe und robuste Qualität und im Benchmark tiefe TCO. Das sind Differenzierungsmerkmale, die im Markt einen Wert haben.

## Wirkt sich der hohe Frankenkurs auf das Recruiting aus?

Der ICT-Fachkräftemarkt als Ganzes ist ausgetrocknet. Die Sogwirkung auf das Ausland wird sich weiter verstärken, schliesslich wird der Schweizer Arbeitsmarkt attraktiver.