

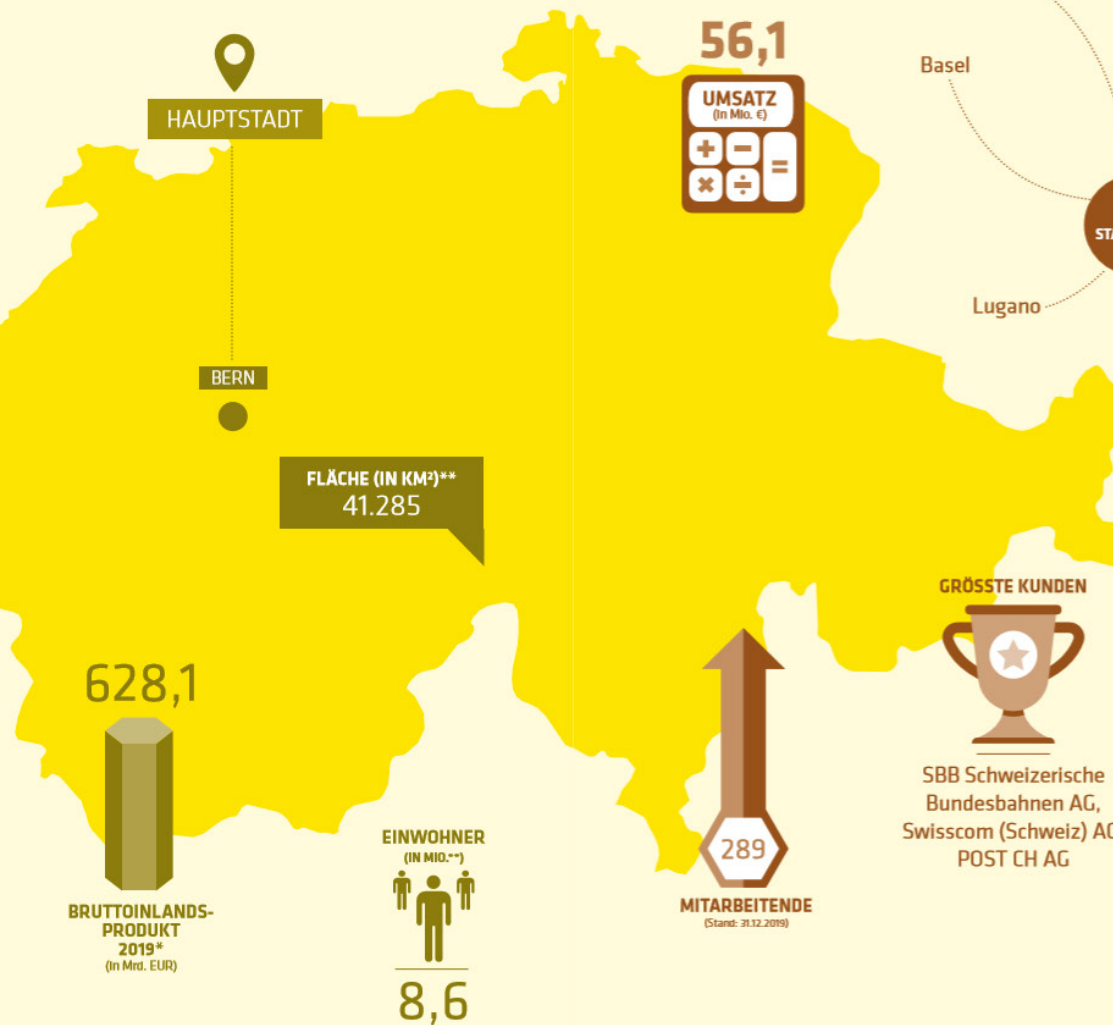
„I würdi gern e Schwiizer Spezialität probiere.“

[Ich würde gerne eine Schweizer Spezialität probieren.]

Die Erfolgsstory von adesso im Nachbarland Schweiz ist eng mit der des heutigen Geschäftsführers und CEO, Hansjörg Süess, verknüpft. So begann adesso die ersten Schritte der Internationalisierung in der deutschsprachigen Schweiz durch die Integration eines Schweizer Softwareunternehmens. Dieses war bereits seit 1985 im schweizerischen Markt aktiv und nach Akquisition und anschließender Verschmelzung seines Mutterunternehmens 2007 in die adesso Group gelangt. Zu dieser Zeit war der heutige Geschäftsführer Süess noch bei dem global ausgerichteten Unternehmen Cognizant beschäftigt und in ihm wuchs der Wunsch, wieder mehr „Unternehmer“ zu werden und mit mehr Autonomie aus der Schweiz zu lenken. Die Chance dazu erhielt er bei der adesso Schweiz AG, die 2009 einen CEO für die Landesgesellschaft suchte. Seitdem führt Süess von Zürich aus die Geschäfte und wurde 2019 auch in den Verwaltungsrat berufen.

Süess hat die Schweizer Tochtergesellschaft von einem Unternehmen mit einem Standort und 30 Mitarbeitenden zu einem landesweit führenden Anbieter mit über 300 Mitarbeitenden an inzwischen fünf Standorten ausgebaut. Mit einem Jahresumsatz 2019 von 62 Millionen Schweizer Franken ist die adesso Schweiz AG heute eine feste Größe im Schweizer Beratungs- und Dienstleistungsgeschäft. Nach der deutschen Muttergesellschaft adesso SE ist sie die zweitgrößte operative Einheit der adesso Group und zählt in der Schweiz zu den zehn größten Anbietern.

Dabei war die Ausgangslage 2009 alles andere als komfortabel. Aufgrund der Finanzkrise stand auch adesso unter Druck, zumal einige Schwergewichte des Schweizer Kundenstamms aus der hier traditionell starken Finanzindustrie stammten. Auch unterstützt durch das Know-how und die Zusammenarbeit innerhalb der adesso Group wurde daher das Portfolio strategisch über weitere Branchen diversifiziert. So konnte neues Geschäft akquiriert und eine breite Reputation in der gesamten Schweiz erarbeitet werden. Die Übernahme der fast gleichgroßen Born Informatik AG 2015 erweiterte den Marktzugang, vor allem bei den in Bern ansässigen Unternehmen der öffentlichen Verwaltung. Die hervorragende Ergänzung und Zusammenarbeit im Rahmen einer gelungenen Integration sorgten für zusätzliche Wachstumsimpulse. Mit schlagartig verdoppelten Ressourcen konnten die neuen Kunden SBB (Schweizerische Bundesbahnen) und das Telekommunikationsunternehmen Swisscom bedient werden, die bis heute zu den wichtigsten Accounts von adesso in der Schweiz, aber auch zu den Top-Kunden des adesso-Konzerns zählen. Weitere Wachstumsinitiativen folgten. Zwei neue Standorte in Basel (2017) und erstmalig auch ein Standort im französischsprachigen Landesteil, in Lausanne (2018), wurden aufgebaut. Im Berichtsjahr hat sich adesso Schweiz entlang von fachlich orientierten Lines of Business reorganisiert und unterhält



ADESSO SCHWEIZ AG



nun acht Geschäftsbereiche. Um dem anhaltenden Fachkräftemangel zu begegnen, aber auch um Innovationspotenziale zu heben, wurde jüngst (2020) unter dem Namen „TI-Shore“ das erste Onsite Delivery Center in Lugano, in der italienischsprachigen Südschweiz (Tessin) eröffnet.

Auch wenn die Landesgesellschaft grundsätzlich das gesamte Portfolio der adesso Group in der Schweiz vertreibt, wird es um spezifische eigene Dienstleistungen wie zum Beispiel das Onsite Delivery Center ergänzt. Wo sinnvoll oder nötig, skaliert die Schweizer Landesgesellschaft über Ressourcen aus der adesso Group. Im Gegenzug wird das Schweizer Know-how auch häufig in den Konzern geliefert. Die internationale Zusammenarbeit ist jedoch nicht immer einfach zu realisieren. So ist die Schweiz kein EU-Mitgliedsstaat, was die Kooperation mit ausländischen EU-Fachkräften erschwert. Auch die starke eigene Währung und der teils hierdurch bedingte Kostendruck unter den schweizerischen Kunden sorgt mitunter für besondere Herausforderungen. Wenngleich Off- und SmartShoring auf breiter Front akzeptiert sind, stellt dies einheimische Dienstleister ohne entsprechende Ressourcen vor große Herausforderungen. Gleichwohl sind die Themen Digitalisierung und Prozessautomatisierung in der Schweizer Wirtschaft allgegenwärtig.

Für diese Entwicklung ist die adesso Schweiz AG bestens aufgestellt und bietet den Kunden das passende Angebot für große Transformationsprojekte. Seit 2018 sorgt das landesspezifische Programm „5-500 Wachstumsstrategie“ für zusätzliche Impulse. In fünf Jahren soll die Anzahl der Mitarbeitenden in der Schweiz auf 500 anwachsen und ein Jahresumsatz in der Größenordnung von 100 Millionen Schweizer Franken erreicht werden. Kernelemente der Strategie sind unter anderem die Regionalisierung als auch die Stärkung der Vertriebsleistung durch intensiveres Content-Marketing sowie die Erweiterung der Beratungskompetenz bei fachlichen- und technischen Schlüsselthemen. So wird zum Beispiel das Angebot rund um Cloud-Anwendungen ausgebaut.

Rund 20 % Wachstum 2019 unterstreichen, dass die Schweizer Spezialitäten hervorragend im Markt ankommen und adesso Schweiz den richtigen Weg mit „5-500“ eingeschlagen hat.

WÄHRUNG/KÜRZEL

Schweizer Franken (CHF)

IN DER ADESSO GROUP SEIT

2007