

Mehr Reichweite und Breite dank der Gruppe

Nebst der Zusammenarbeit zwischen Partnern eines Herstellers gibt es mit den Gruppengesellschaften, in denen sich diverse IT-Dienstleister zusammenschliessen, eine weitere Form der Kollaboration. Ein Beispiel dafür ist die Swiss IT Security Group.

Text: Alina Brack

2017 gründete Philipp Stebler, damals Inhaber des Wetzinger IT-Dienstleisters Execure, zusammen mit einem Investor die Swiss IT Security Group. Ziel der Gruppe war es, mehrere erfolgreiche, sich geografisch und fachlich ergänzende Unternehmen zu finden und diese zusammenzuschliessen. Damit scheint Stebler einen Nerv getroffen zu haben, umfasst doch die Gruppe in Europa mittlerweile 17 Mitglieder. «Swiss IT Reseller» hat sich mit Gründer Philipp Stebler und Mitgliedern darüber unterhalten, wie die Zusammenarbeit zwischen den Firmen funktioniert, welche Herausforderungen ein solcher Zusammenschluss mit sich bringt und wohin die Reise geht.

«Swiss IT Reseller»: Als Geschäftsführer von Keyon haben Sie, Rene Eberhard, sich Mitte 2020 dazu entschieden, sich der Swiss IT Security Group anzuschliessen. Was waren die Beweggründe?

Rene Eberhard, Geschäftsführer Keyon: Die Beweggründe waren unsere Firmengrösse und die zunehmende Komplexität im IT-Security-Umfeld. Kunden möchten ganzheitlich bedient werden, und dies nicht nur im Bereich der IT-Sicherheit, sondern auch bei Kollaboration, Business-Prozessen und so weiter. Und es ist nicht möglich, dass ein kleines Unternehmen diese grosse Bandbreite kompetent abdecken kann. Der matchentscheidende Grund, zur Swiss IT Security Group zu stossen, war, diese ganzheitlichen Anforderungen und Prozesse abdecken zu können.

Welches Fazit ziehen Sie nach einem Jahr Gruppenzugehörigkeit?

Rene Eberhard: Ich ziehe ein positives Fazit. Die Zusammenarbeit ist sehr positiv und konstruktiv. Wir sind in der Schweiz das einzige Mitglied der Gruppe, das noch nicht voll integriert ist. Zumindest ist dies auf der juristischen Seite hinsichtlich der rechtlichen Gegebenheiten so, nicht aber auf der organisatorischen, sprich wie wir zusammenarbeiten. Wir arbeiten hinter und vor den Kulissen zusammen, als ob wir eine Firma wären. Wir haben keine Konkurrenzsituation, wir stimmen uns ab und sind in einem Management Board, wo wir die Zukunft gestalten.

Ralf Wecke, Geschäftsführer Swiss IT Security Deutschland: Und diese Zusammenarbeit funktioniert auch länderübergreifend.

Rene Eberhard: Absolut. Wir arbeiten wirklich eng zusammen. Man kommt mit einer Menge neuer, kompetenter Menschen zusammen. Das öffnet Horizonte und schafft neue Möglichkeiten.

Sie sagen, die Zusammenarbeit gestaltet sich gut. Wie sieht dies aus? Wie muss man sich das vorstellen?

Rene Eberhard: Das funktioniert relativ einfach. Wir bekommen eine Anfrage und sehen, dass wir nur einen Teil oder gar nichts davon abdecken können. Über ein Gefäss innerhalb der Swiss IT Security Group können wir dann eine Anfrage stellen, wer hier übernehmen oder helfen kann. Natürlich geschieht dies immer mit dem Einverständnis des Kunden. Grundsätzlich wird es von den Kunden positiv wahr-

genommen, dass wir unser Angebot verbreitern. Innerhalb der Swiss IT Security Group haben wir einen perfekten Abgleich und alle machen mit.

Als Kunde habe ich dann aber immer noch Keyon als Ansprechpartner?

Rene Eberhard: Wir sind da sehr transparent. Keyon ist juristisch gesehen im Moment noch eine eigenständige Einheit. Das sorgt momentan für Erklärungsbedarf, denn wir müssen noch Unterverträge abschliessen, wenn wir mit der Swiss IT Security Group zusammenarbeiten möchten. Das wird künftig wegfallen. Zudem hat der Kunde die Wahl, ob er etwas über uns oder direkt mit Swiss IT Security AG machen will.

Philipp Stebler, CEO Swiss IT Security Group: Wir haben ja nicht nur ergänzende Unternehmen gekauft, sondern damit auch ergänzende Kundengruppen. Das Ziel ist daher schon, dass der Account Manager als zentraler Ansprechpartner für den Kunden bestehen bleibt. Wenn ein Keyon Account Manager einen Kunden betreut, dann wird er diesen zu 99 Prozent auch in Zukunft betreuen und einfach das gesamte Portfolio der Gruppe gegenüber dem Kunden vertreten.

Zeitnah soll Keyon auch juristisch in die Gruppe integriert werden: Von welchem Zeithorizont sprechen wir da?

Rene Eberhard: Das ist für 2022 geplant. Wir arbeiten hinter den Kulissen intensiv daran. Ich denke, dass ist der richtige Schritt, weil eben die

Subverträge das Ganze komplizierter machen, obwohl die übergreifenden Leistungen bereits vorhanden sind. Für den Kunden wird es viel einfacher, wenn er aus dem Gesamtportfolio mit einheitlichen Verträgen und SLAs wählen kann.

Vor rund zwei Jahren meinten Sie, Herr Stebler, in einem Interview mit meinem Kollegen noch, dass Sie bei einem Kunden kaum unter dem Namen Swiss IT Security auftreten. Man wolle den Charakter der einzelnen Unternehmungen im Vordergrund stehen lassen. Sie erklärten: «Wir wollen nicht Firmen kaufen und einen Namen darüberstülpen, denn so nimmt man den Mitarbeitern die Identität, was schlecht ist – Beispiele dafür gibt es genug, auch in der IT-Branche.» Was hat nun zu diesem Sinneswandel geführt, dass man zumindest in der Schweiz alle Mitglieder in die Swiss IT Security AG integriert?

Philipp Stebler: Wir machen das nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Deutschland. Grundsätzlich kann man alles tun, wenn die Geschäftsführer mitmachen. Es gibt Gruppengesellschaften, die kommen, und am ersten Tag wird der Name gewechselt und die Identität geht verloren. Wir haben aber gelernt, dass wir solche Schritte mit den Geschäftsführern planen müssen. Denn der wichtigste Punkt ist, dass der Vorgesetzte diesen Schritt mitträgt, denn dann trägt ihn der Mitarbeiter auch mit. Und dann ist die neue Identität kein Problem und macht für alle das Leben viel einfacher. Und diese Zeit, um die Geschäftsführer zu gewinnen, wollten wir uns geben.

Droht so nicht die Gefahr, dass man die Flexibilität verliert und zu einem trägeren Apparat wird, wenn man die vielen kleinen Mitglieder mit

Rene Eberhard

Rene Eberhard ist Geschäftsführer des Rapperswiler Unternehmens Keyon, das seit 2020 Mitglied der Swiss IT Security Group ist und 2022 in die Swiss IT Security AG integriert werden soll.

einer gewissen Eigenständigkeit alle in einem Unternehmen integriert?

Philipp Stebler: Wir sind in der Schweiz hundert Mitarbeiter und ich denke, das ist eine gute Grösse, um als eine Einheit zu funktionieren. Zudem sind wir über verschiedene Lokationen verteilt. Ich denke, die Vorteile bei der Swiss IT Security Group überwiegen. So gibt es zum Beispiel nur noch einen Helpdesk. Wenn man als kleines Unternehmen selbst 24/7-Support anbieten muss, ist das ein enormer Aufwand. Ein weiterer Vorteil sind die ganzen Zertifizierungen. Jedes Unternehmen versucht, in die Cloud zu gehen und sich für neue Technologien zu rüsten. Bei einem 15-Mann-Unternehmen darf meist aber nur ein Mitarbeiter die neuen Technologien kennenlernen. Heute sind wir 100 Mitarbeiter und können fünf oder zehn Mitarbeiter als Team für die neue Technologie rüsten. Wenn man den Mitarbeitern diese Vorteile aufzeigt, dann spielt der Firmenname keine Rolle mehr. Wir wollen ein attraktiver Arbeitgeber sein und haben in den letzten zwei Jahren gelernt, was geht und was nicht.

Was geht nicht?

Philipp Stebler: Was nicht geht, ist, den Geschäftsführern etwas aufzuzwingen. Immer wenn man Geschäftsführer entmachtet oder enteignet, wird das negative Folgen haben. Denn die waren zuvor ja alle erfolgreich, haben alle etwas richtig gemacht und stossen freiwillig zur Gruppe, weil sie ein Zukunftsgebilde aufbauen wollen, in welchem es für die Mitarbeiter viele Möglichkeiten gibt, sich weiterzuentwickeln.

Insgesamt haben sich, Stand Mitte August 2021, 17 Unternehmen der Swiss IT Security Group angeschlossen. Wie wirkt sich die Konsolidierung im IT-Security-Bereich auf den Schweizer Markt aus?

Philipp Stebler: Wir haben alle diese Unternehmen gekauft und unter ein Dach gebracht. Und jetzt müssen die Unternehmen wissen, was das andere macht. Unsere Hauptaufgabe ist es nun, dem Vertriebsmann an der Front das ganze Verständnis über das komplette Portfolio mitzugeben, so dass er



«Es ist nicht möglich, dass ein kleines Unternehmen diese grosse Bandbreite kompetent abdecken kann.»

Rene Eberhard, Geschäftsführer, Keyon

es dem Kunden verständlich erklären kann. Wir müssen professionell kommunizieren, in welchen Themengebieten wir richtig stark sind.

Rene Eberhard: Die Swiss IT Security Group bietet ein breites Produkte-, Leistungs- und Service Spektrum im Bereich der IT Security und der Digitalisierung von Geschäftsprozessen an. In allen Bereichen, wo wir tätig sind, sind wir fokussiert und spezialisiert. Der Markt hat sich in den letzten Jahren massiv gewandelt, Konsolidierungen sind der Lauf der Zeit im IT-Security-Markt. Noch vor zehn, zwanzig Jahren haben wir über Firewalls diskutiert und heute haben wir Machine Learning und künstliche Intelligenz. Es wird immer Platz haben für kleine Unternehmen, die in einer Nische agieren, aber sie können nur noch ganz spezifische Bereiche abdecken. Das Erarbeiten und nachhaltige Bereitstellen von umfassenden Services im Bereich der IT-Sicherheit und der Digitalisierung von Geschäftsprozessen setzt voraus, dass man die Kraft hat, zu investieren, und das können nur Unternehmen mit einer kritischen Grösse.



«Was nicht geht, ist, den Geschäftsführern etwas aufzuzwingen.»

Philipp Stebler, CEO,
Swiss IT Security Group

Linard Moll, Sie waren als Mitinhaber der MIT-Group erfolgreich unterwegs und haben sich vor zwei Jahren dazu entschieden, der Swiss IT Security Group beizutreten. Jetzt sind Sie als Head of Solutions & Projects bei der Swiss IT Security AG tätig und somit Vorgesetzter vieler Unternehmen, die mittlerweile integriert wurden. Wie sieht Ihre Einschätzung aus?

Linard Moll, Head of Solutions & Projects Swiss IT Security AG: Wir waren eher ein kleiner Player und hatten einen sehr starken Cloud-Fokus. Diverse weitere Themen interessierten uns nicht, weshalb wir die Kunden nicht umfassend beraten konnten. Wir hatten ein gewisses, recht anspruchsvolles Segment, das wir bearbeitet haben, und wir mussten mit wenigen Leuten alles selbst machen. Gleichzeitig beschäftigten uns Fragen wie ob wir es uns leisten können, einen weiteren Mitarbeiter einzustellen. Das hat sich nun komplett geändert. Wir sind in der Swiss IT Security AG in einem Unternehmen, das diverse Facetten vereint. Die Zusammenarbeit steht im Zentrum. Zudem war es sehr beeindruckend zu sehen, wie gewisse Unternehmen mit Highspeed die Gruppen-

struktur übernommen haben und mit den anderen Teams begonnen haben, unsere Kunden gemeinsam zu bedienen. Ausserdem haben die Mitarbeiter nun die Möglichkeit, sich neues Wissen und neue Fähigkeiten gruppenintern anzueignen. Diese Möglichkeit hatten wir früher gar nicht.

Linard Moll und Rene Eberhard: Bislang waren Sie eigenständig und konnten in Ihrem Unternehmen bestimmen. Jetzt müssen Sie sich vermehrt abstimmen und sind umgeben von vielen ehemaligen Geschäftsführern, die es ebenfalls gewohnt sind, zu bestimmen. Wie funktioniert das?

Linard Moll: Aus meiner Sicht funktioniert das sehr gut. Man agiert und reagiert auf Augenhöhe, pflegt ein sehr gutes Verhältnis. Und wir haben alle das gemeinsame Bild oder Ziel, das wir verfolgen. Es ist ja nicht so, dass irgendjemand dazu gezwungen wurde, bei der Swiss IT Security Group mitzumachen. Man will zusammen mehr erreichen und das können wir nur gewährleisten, indem wir zusammenarbeiten. Wir haben auf allen Stufen das Ziel, dass man gepflegt kommuniziert, sich nicht direkt auffrisst beim ersten Konflikt und gemeinsam bessere Lösungen findet, Probleme identifiziert und offen ansprechen kann, was jetzt noch ansteht.

Rene Eberhard: Neben all dem Fachlichen, den Zahlen, dem Portfolio und allem was betriebswirtschaftlich stimmen muss, wurde bei der Zusammenführung der Firmen oder dem Aufbau der Swiss IT Security Group darauf geschaut, dass die Chemie der Geschäftsführer stimmt. Das ist entscheidend. Es macht keinen Sinn, ein Unternehmen zu verkaufen, wenn ich als CEO an meinem CEO-Titel hänge und gegen aussen unbedingt Geschäftsführer bleiben will. Dann hätte ich nicht verkaufen dürfen. Meine Ambition ist es, Teil einer grossartigen Vision zu sein und mit anderen Talenten etwas zu schaffen, dass Mitarbeiter, Kunden und Partner wertschätzen. Alle funktionieren ähnlich, das zeichnet die Gruppe aus.

Ralf Wecke: Ich denke das auch. Grund für den Verkauf waren bei den meisten auch weniger wirtschaftliche

Aspekte als vielmehr der Wunsch, das Unternehmen voranzubringen. Und das ist etwas, das die Gruppe bietet. Die Auswahl der Unternehmen, die eingekauft wurden, zeigt, dass fast alle Geschäftsführer das Interesse haben, vorwärtszukommen. Wir haben neue Ziele, wollen mehr erreichen und die Gruppe bietet das an ganz vielen Stellen. Sicherlich gibt es aber auch noch einiges zu erarbeiten.

Was hat denn Alphabit, wo Sie, Herr Wecke, vorher beschäftigt waren, als deutsches Unternehmen dazu bewegen, bei einer Schweizer IT-Security-Gruppe mitzumachen?

Ralf Wecke: Wir hatten ein gutes organisches Wachstum, waren ein gut auf dem Markt positioniertes Unternehmen und fachlich sehr breit aufgestellt. Aber wenn man sich überlegt, wie es denn jetzt weitergehen soll, dann kann man in derselben Geschwindigkeit weitermachen wie bisher, oder aber man schliesst sich einer solchen Gruppe an, die sehr dynamisch agiert, in der man viele Synergien schaffen kann und in der man weiteres Know-how sehr schnell zusammenziehen kann. Zudem waren wir sehr stark am Standort Wiesbaden und Frankfurt aufgestellt und wir wollten unsere Unternehmungen in weitere Bundesländer ausweiten. Uns war klar, dass sich die Gruppe über ganz Deutschland ausbreiten wird. Um neue Niederlassungen allein aufzubauen, braucht man finanzielle Möglichkeiten und man muss das entsprechende Personal rekrutieren. All das geht nun sehr viel schneller mit der Gruppe. Des Weiteren waren wir stark am Ausschreibungsmarkt vertreten und da gibt es gewisse Rahmenbedingungen, um an grossen Ausschreibungen teilnehmen zu können. Da reicht es nicht nur, die Expertise zu haben, son-

Philipp Stebler

Philipp Stebler ist CEO der Swiss IT Security Group. Diese gründete er 2017 als Inhaber des IT-Dienstleisters Executive zusammen mit dem Investor Ufenau Capital Partners, der im Juli 2021 durch Investor Triton abgelöst wurde.

dern man muss auch die Umsatzanforderungen erfüllen, eine gewisse Anzahl Mitarbeiter vorhalten und unterschiedliche Referenzen auf den verschiedenen Gebieten vorweisen können. Ausserdem waren und sind wir nach wie vor stark im Public-Sektor aufgestellt. Wir wollten uns aber zusätzlich im Versicherungs- und Bankenumfeld erweitern. Die Gruppe bietet uns nun diese Möglichkeit.

Wie läuft die Zusammenarbeit zwischen Swiss IT Security Deutschland und der Schweizer Swiss IT Security AG ab? Gibt es da viele Berührungspunkte oder handelt es sich eher um zwei getrennte Einheiten?

Ralf Wecke: Es gibt eine ganze Menge Berührungspunkte. Wir tauschen uns in den unterschiedlichsten Fällen aus, um Synergien zu erarbeiten und gegenseitig voneinander zu profitieren. Zudem tauschen wir gegenseitig Leistungen aus. Da gibt es aber gewisse Grenzen, weil es in den Ländern unterschiedliche gesetzliche Vorgaben gibt, die es manchmal erschweren, dass wir zusammenarbeiten. Grundsätzlich arbeiten wir aber an der Erweiterung der gemeinsamen Angebote.

Rene Eberhard: Die Firma Keyon hat eigene Produkte, wir konnten mit einem Schlag unser Vertriebsnetz in Deutschland vergrössern und feiern erste Erfolge, weil wir unsere Produkte platzieren können. Und die Partnerunternehmen in Deutschland finden das Produkt gut und bauen das Know-how dazu auf, um es beim Kunden etablieren zu können. Oder etwa Security Assessments: Wenn es darum geht, etwas zu prüfen, dann kann man Vorgehensweisen, Unterlagen und Wissen über Unternehmens- und Landesgrenzen hinweg transferieren, so dass man diese Leistung zeitnah anbieten kann.

Linard Moll

Linard Moll ist Head of Solutions & Projects bei der Swiss IT Security AG und war einst Mitinhaber der MIT-Group mit Sitz in Freienbach (SZ), die seit 2019 zur Swiss IT Security Group gehört und 2020 in die Swiss IT Security AG integriert wurde.

War denn die Teilnahme an der Swiss IT Security Group für Keyon die Möglichkeit, in den deutschen Markt einzutreten?

Rene Eberhard: Wir waren bereits vorher in Deutschland tätig. Wir haben Produkte wie True-Xtender oder True-Sign, die wir weltweit verkaufen und damit grosse, börsenkotierte Kunden bedienen. Unser Vertrieb aber war Google Adwords. Das klingt verrückt, war aber so. Wir haben weltweit keinen Vertriebsstandort. Durch die Gruppenzugehörigkeit beschleunigt sich der Verkauf in Deutschland nun aber ungemein. Denn wir haben nun Partner, die die Produkte beim Kunden erwähnen und zeigen können. Zu Beginn sind wir noch involviert, weil das Know-how noch nicht vollständig transferiert wurde. Dieses wird nun aber aufgebaut und am Schluss wird es so sein, dass die Partnerunternehmen unabhängig von Keyon agieren können, weil das Produkt dann Teil des Unternehmens ist. Diese Synergien und diesen Multiplikator haben wir nicht nur bei einem, sondern bei verschiedenen Produkten und Dienstleistungen erlebt.

Linard Moll: Der Austausch, auch zu Spezialthemen, erfolgt sehr unkompliziert. Wir haben Services, die in der Schweiz einfach einsetzbar sind, weil sie recht uniform sind. Und so können wir den Kunden breiter und schneller bedienen, Teile in einem Puzzle einfach hinzufügen und direkt in die Umsetzung gehen.

Philipp Stebler: Ein Thema, mit dem wir die Schweizer Kunden exklusiv aus Deutschland bedienen, ist etwa das Penetration Testing, das von der Firma IT-Sec angeboten wird. Es ist nicht das Ziel, zu diesem Thema in der Schweiz ein Unternehmen dazuzukaufen. Es ist eher das Ziel, das Unternehmen in Deutschland auszubauen. Denn das sind Leistungen, die man problemlos über die Grenzen anbieten kann.

Apropos Unternehmen dazukaufen: Wer entscheidet, was zugekauft wird und in welchen Bereichen gibt es noch Potenzial? Wo hat die Swiss IT Security Group noch zu wenig Abdeckung?



«Es ist ja nicht so, dass irgendjemand dazu gezwungen wurde, bei der Swiss IT Security Group mitzumachen.»

Linard Moll, Head of Solutions & Projects, Swiss IT Security AG

Philipp Stebler: Wir haben heute Themen, die wir zwar abdecken, aber noch nicht genügend Ressourcen haben.

Und das sind welche Themen?

Philipp Stebler: Wenn wir Penetration Testing nehmen, dann ist es unser Ziel, dass diese Division mit Forensik an die 60, 70 Leute umfasst. Dasselbe gilt für das Thema Datenschutz. Aber nur weil man 15, 20 Leute in einem Bereich hat, heisst das nicht, dass man in der Lage ist, alle Länder abzudecken. Beim Service- und Produktkatalog decken wir momentan die weissen Flecken auf. Zudem: Wir können uns zwar wünschen, dass wir ein Unternehmen in einem gewissen Bereich kaufen können. Wenn wir kein erfolgreiches finden, das einen Geschäftsführer hat, der zu uns passt und dann noch bereit ist, uns sein Unternehmen zu verkaufen und das zu einem angemessenen Preis, können wir lange träumen.

Wenn ein Übernahmekandidat da ist: Wie wird entschieden, ob er mitmachen darf oder nicht?



«Es ist nicht so einfach, wie man sich das am Anfang vorstellt, wenn man zusammenwächst und immer mehr zusammenarbeitet.»

Ralf Wecke, Geschäftsführer, Swiss IT Security Deutschland

Philipp Stebler: Die Entscheidung liegt bei mir und dem Investor. Ich habe alle die 180 Unternehmen, die ich angeschaut habe, persönlich getroffen. In den Gesprächen findet man raus, ob es passt. Bei einem Unternehmen ist das ein Zyklus von zwei Monaten, bei einem anderen dauert es länger. Nehmen wir das Beispiel Keyon. Ich habe Rene Eberhard 2019 angesprochen. Das war ein tolles Gespräch, aber der Zeitpunkt war der falsche für Keyon. Ein Jahr später haben wir es noch einmal angeschaut und dann hat es gepasst.

Rene Eberhard, wieso war 2019 der falsche Zeitpunkt für Keyon?

Rene Eberhard: Es lag nicht an der Swiss IT Security Group. Es war so, dass wir als Geschäftsführer von Keyon strategisch überlegt haben, wo wir hinwollen. Wir hatten uns bislang noch nie Gedanken über einen Firmenverkauf gemacht und hatten keine Ahnung, wie das funktioniert.

Das Resultat aus dem ersten Gespräch war, dass wir uns das erst einmal überlegen müssen, auch um zu verstehen, was dieser Schritt genau bedeuten würde. Das war ein ganz wichtiger Schritt, denn wir tragen gegenüber den Mitarbeitern und den Kunden eine Verantwortung. Wir haben viele Services, die wir aufrechterhalten müssen, und voreilig eine Entscheidung zu treffen, wäre aus meiner Sicht wirklich falsch. Deshalb sind wir in uns gegangen, haben geplant und uns mit professioneller Unterstützung über Mergers and Acquisitions informiert. Und danach waren wir bereit.

Philipp Stebler: Man darf auch nicht vergessen, dass Unternehmen wie Keyon nicht nur durch die Swiss IT Security Group angegangen wurden. Die meisten werden im Quartalstakt von irgendjemandem kontaktiert, der das Unternehmen kaufen will. Dann muss der Unternehmer rausfinden, wohin er will und wer hierbei der geeignete Partner ist. Und das ist oft keine reine Preisfrage.

Was entscheidet denn, wenn nicht der Preis?

Philipp Stebler: Dass man sich wohlfühlt und dass die Zukunft des Unternehmens gesichert ist. Keiner der Unternehmer in der Swiss IT Security Group hat beim Verkauf eine Preis-schlacht gemacht. Es war überall ein fairer Preis. Hätte man einen höheren Preis bekommen können? Ja, wahrscheinlich. Aber das war nicht das Ziel für all diese Leute.

Sie und der Investor entscheiden, welche neuen Mitglieder es gibt. Dürfen die anderen auch mitreden oder Vorschläge einbringen?

Philipp Stebler: Da ich kein fachliches Know-how habe, nehme ich bei zweiten Gesprächen passend zum Themengebiet einen Spezialisten aus der Gruppe mit. Wir involvieren die Unternehmen also gerade für die technische Expertise. Aber wenn wir 17 Unternehmen in der Swiss IT Security Group haben, mit im Schnitt zwei Geschäftsführern, und daher 34 Leute fragen müssten, ob wir ein Unternehmen kaufen sollen oder nicht, ist

das ein Ding der Unmöglichkeit. Aber alle Geschäftsführer sind beteiligt am ganzen Spiel. Sie haben für den Verkauf Geld bekommen und einen Anteil davon wieder in die Swiss IT Security Group investiert. Und sie dürfen, wenn sie möchten, bei einem Zukauf wieder mitinvestieren, mittels Aktienkapitalerhöhung. Das haben viele auch gemacht. Insofern haben sie das Vertrauen, dass das, was wir zukaufen, auch Sinn macht.

In Deutschland wurden ja noch nicht alle Mitglieder in Swiss IT Security Deutschland integriert. Wie schaut man denn hier, dass man sich nicht ins Gehege kommt?

Ralf Wecke: Zum einen sind wir sehr gut durchorganisiert. Wir wissen, was wir anbieten und was die Kollegen im Portfolio haben. Wir haben in den letzten Monaten viel Zeit in einen Produktkatalog investiert, sodass wir unternehmensübergreifend sehen können, welche Unternehmen welche Leistungen anbieten. Zum anderen versuchen wir, unsere Kunden gemeinsam zu organisieren. Hier gibt es sicherlich noch Potenzial für Verbesserungen. Unser Ziel ist es, dass die Kunden denselben Ansprechpartner beibehalten und wir beim Kunden keinesfalls in irgendeiner Art als Konkurrenz auftreten. Wir bieten alle Produkte der Gruppe beim Kunden an. Die Angebote zu den Produkten sprechen wir untereinander im Vorfeld ab.

Philipp Stebler: Wir haben ein internes Tool, das das Ganze noch unterstützt. Da kann man einen beliebigen Firmennamen eingeben, und sieht dann, wer von den Mitgliedern welche Geschäftsbeziehung zu der Firma hat.

Ralf Wecke

Ralf Wecke ist einer der Geschäftsführer der Swiss IT Security Deutschland GmbH. Wecke ist ehemaliger Geschäftsführer des deutschen Unternehmens Alphabit, das seit 2018 Mitglied der Swiss IT Security Group ist und Ende 2019 zusammen mit dem deutschen Unternehmen Expertcircle zur Swiss IT Security Deutschland GmbH fusioniert wurde.

Das haben wir intern aufgesetzt, um zu verhindern, dass wir uns konkurrieren, weil das auch gegenüber dem Kunden unprofessionell wirkt.

Wie ist es, wenn ich als Mitglied der Swiss IT Security Group mit einem Unternehmen zusammenarbeiten möchte, das nicht Mitglied ist? Darf ich das?

Ralf Wecke: Wir haben nach wie vor strategische Partner. Natürlich orientieren wir uns schon an den Leistungen, die die Gruppe anbietet und berücksichtigen diese natürlich als erstes. Aber der strategischen Partner bedienen wir uns nach wie vor und sind froh, dass wir sie haben.

Wenn ich als Mitglied bei einem Kunden etwas brauche, das ein anderes Mitglied anbieten würde, ich aber lieber mit einem Nicht-Mitglied zusammenarbeiten möchte, das das selbe anbietet, dann ist das also ok?

Philipp Stebler: Das macht niemand.

Warum nicht?

Philipp Stebler: Weil der Zusammenhalt viel zu gross ist. Es gibt für niemanden einen Grund, dies zu tun.

Rene Eberhard: Das ist auch eine strategische Frage. Sollte dieser Fall eintreffen, müsste man in sich gehen und sich die Frage stellen, warum man diesen Auftrag nicht mit einem Mitglied abwickeln will. Es kann sein, dass ein Mitglied der Gruppe die Leistungen erst aufbaut oder spezifische Leistungen erst innerhalb der Gruppe abgestimmt werden müssen. In einem solchen Falle kann es sein, dass man mit einer externen Firma zusammenarbeiten möchte. Aber mittel- und langfristig gesehen sollte es diese Situation eigentlich nicht geben, weil sie dem Gruppengedanken widerspricht.

Philipp Stebler: Geografische Gegebenheiten könnte noch ein Grund sein. Wenn ein Unternehmen in Basel etwas gut kann und ein Holländer braucht in Amsterdam diese Leistung, dann ist die Wahrscheinlichkeit klein, dass wir Ressourcen nach Amsterdam schicken können. Dann ist es für alle ok, wenn ein Nicht-Mitglied mithilft.

Ralf Wecke hat es vorhin angesprochen: Es gibt noch Punkte, an welchen die Swiss IT Security Group arbeiten muss und wo sie noch Potenzial nach oben hat. Welche sind das?

Ralf Wecke: Diese vielen Veränderungen, die wir bei prozessualen Themen haben, erfordern eine Menge Mitarbeit und Vertrauen von unseren Angestellten. Es ist nicht so einfach, wie man sich das am Anfang vorstellt, wenn man zusammenwächst und immer mehr zusammenarbeitet. Hier haben wir Potenzial nach oben. Prinzipiell entwickelt sich aber alles super.

Wo sehen die anderen noch Potenzial?

Rene Eberhard: Allgemein sind wir auf Managementstufe daran, die Prozesse zu vereinheitlichen. Das ist schon wichtig, weil wir unterschiedliche Unternehmen mit verschiedenen Prozessen sind. Wir sind nun daran, Themen wie Marketing, Verkauf, SLAs und Service Delivery zu vereinheitlichen, so dass wir am Schluss einfache Prozesse anbieten und iterativ optimieren können.

Wieso gibt es eigentlich niemanden, der dieses Konzept kopiert, auch in anderen IT-Segmenten?

Philipp Stebler: Das machen viele, aber nicht so erfolgreich. Das liegt an der Konstellation. Ich habe mir schon vielfach überlegt, wieso es so schwierig ist, erfolgreich zu sein, wenn man doch auf jeder Position eine Topperson hat. Das Ego des Menschen ist schuld. Wenn man Menschen hat, die zusammenspielen, dann kann man noch erfolgreicher sein und ich glaube, in der

Konstellation sind nicht alle so glücklich aufgestellt wie wir.

Was ist das Ziel, wo soll die Swiss IT Security Group in zwei Jahren stehen?

Philipp Stebler: Wir werden in weitere Länder expandieren und internationaler werden. Wir haben mit Benelux einen ersten Schritt gemacht, im Moment finden viele Aktivitäten meinerseits in dieser Region statt. Aber auch in Dänemark und Schweden haben wir erste Kontakte geknüpft. Zudem werden wir in der Schweiz schauen, ob es noch eine gute Ergänzung gibt, ansonsten denke ich, dass wir hierzulande organisch wachsen werden. Es gibt in der Schweiz noch drei potenzielle Zukäufe, die Sinn machen könnten. Es wird immer schwieriger, aber wenn wir jetzt noch ein Unternehmen mit 30 Top-Consultants hätten, dann wären wir glücklich. Unsere Strategie mit dem neuen Investor ist es, neue Länder zu gewinnen und zu internationalisieren sowie weisse Flecken aufzufüllen. Wir gehen nun viel gezielter auf die Suche nach dem, was uns noch fehlt. Unser Ziel ist es, der grösste Pure-Security-Player auf dem europäischen Markt zu sein.

Die Märkte ausserhalb Europas sind kein Thema?

Philipp Stebler: Die sind auch ein Thema. Aber man muss sich immer wieder überlegen, was zum heutigen Zeitpunkt für die Gruppe vertretbar ist. Wenn ich aber in einer anderen Zeitzone ein tolles Security Operations Center kaufen könnte, dann wäre das für die Gruppe natürlich unheimlich toll. ■

Swiss IT Security Group

Die Swiss IT Security Group mit Sitz in Wettingen wurde 2017 gegründet. Aktuell hat die Gruppe 17 Mitglieder in der Schweiz, Deutschland und den Benelux-Staaten. Wurden die Mitglieder in der Schweiz zunächst noch unter ihren bisherigen Namen geführt, wurden sie nach und nach alle in Swiss IT Security AG integriert, die Anfang 2021 aus einer Umfirmierung des Gründungsunternehmens

Execure entstanden ist. Einzige Ausnahme ist IT-Dienstleister Keyon, der aber 2022 auch in die Swiss IT Security AG integriert werden soll. In Deutschland wurden 2019 die deutschen Gruppenmitglieder Alphabit und Expertcircle in die Swiss IT Security Deutschland GmbH fusioniert. Weitere deutsche Gruppenmitglieder sollen zu einem späteren Zeitpunkt ebenfalls integriert werden.