

Internationalisierung im Softwaremarkt

### **Jens Thuesen im Gespräch mit Pascal Sieber**

*Der Softwaremarkt wird internationaler. Dies weist der jährlich durchgeführte Swiss Software Industry Survey (SSIS) der Universität Bern in Kooperation mit sieber&partners und dem ICTSWITZERLAND nach. International tätige Kunden weichen schon länger auf ausländische Anbieter aus, zunehmend wird dies aber auch für lokal tätige Kunden attraktiv. Andererseits bietet die Internationalisierung auch eine Chance für Schweizer Softwareunternehmen. Wie sie damit umgehen erforscht der SSIS 2018. Die Resultate werden am 30. Oktober am CNO Panel in Bern präsentiert.*

*Die BSI Business Systems Integration AG hat in die Internationalisierung investiert. Es ist ihr gelungen, mit eigenen Mitteln und Schritt für Schritt Märkte im Ausland zu gewinnen. Wie die BSI dabei vorgeht, bespricht Pascal Sieber in diesem Artikel mit Jens B. Thuesen, Miteigentümer der BSI.*

### **Pascal Sieber: Du hast mit Deiner Firma den Schritt ins Ausland gewagt. Was tut Deine Firma für welche Kunden und wie international seid Ihr schon?**

Jens Thuesen: Wir erwirtschaften heute ca. 50 % unseres Umsatzes durch den Export. Primär verkaufen wir nach Deutschland, aber mittlerweile bedienen wir auch Kunden aus Österreich, Skandinavien und den USA. Für diese Kunden liefern und integrieren wir unsere Standardsoftwares (Produkte), die wir zu 100% selbst in der Schweiz entwickeln.

Um die Kunden im Ausland zu unterstützen, haben wir bereits an vier verschiedenen Standorten in Deutschland Talente rekrutiert. Zudem sind weitere Büros in anderen Ländern geplant.

### **Pascal Sieber: Was waren die Beweggründe für Dich und Deine Firma, ausserhalb der Schweiz tätig zu werden?**

Jens Thuesen: Begonnen hat es damit, dass wir unsere Schweizer Kunden auch an den Standorten im Ausland bedienen wollten. Das Ziel war immer, einen vollständigen Service bieten zu können, zu wachsen und die Profitabilität der Firma zu stärken, um immer wieder von neuem in unsere Produkte investieren zu können.

Wir exportieren seit über 10 Jahren und haben damals ein paar Leads gefunden und dann die Chance gepackt. Sofort wurde uns bewusst, dass unsere BSI-Werte und unsere Kultur - das heisst «genau einhalten was wir versprechen» - kombiniert mit unserem gnadenlosen, starken Innovationsfokus, im Ausland sehr gut ankommt. Heutzutage ist es für uns strategisch wichtig international zu sein. Nur mit den hohen Anforderungen unserer internationalen Kunden können wir eine konkurrenzfähige und führende CRM-Lösung weiterentwickeln. Dazu kommt,

dass wir als Arbeitgeber neuen Talenten die Möglichkeit bieten, Auslandserfahrungen zu sammeln und sind dadurch ein noch attraktiver Arbeitgeber geworden.

**Pascal Sieber: Gab es und gibt es auch Vorbehalte gegen eine internationale Tätigkeit und wenn ja welche?**

Jens Thuesen: Ja natürlich, ein Risiko besteht immer. Es ist wichtig, den Heimatmarkt nicht zu vergessen, da die Internationalisierung am Anfang sehr viel Spannendes mit sich bringt. Ebenso bedeutend ist es, das Arbeitsrecht und Vertragsrecht im Ausland zu verstehen. Dazu kommt noch das Währungsrisiko. Das können wir zum Teil mit eigenen Standorten im Ausland reduzieren, aber die Herstellkosten bleiben grösstenteils in der Schweiz.

**Pascal Sieber: Wie seid Ihr die Internationalisierung angegangen?**

Jens Thuesen: Vor den ersten Geschäften im Ausland haben wir noch keine Analysen gemacht, sondern die Gelegenheiten einfach genutzt. Für unsere weitere Expansion gehen wir jetzt aber systematisch vor und prüfen die Märkte, bevor wir investieren.

Je nach Land und Reifegrad arbeiten wir mit eigenen Niederlassungen, Joint Ventures, Lizenzpartnern, Distributionspartnern und Forschungs- und Entwicklungspartnerschaften.

**Pascal Sieber: Welche Bedeutung haben eigene Standorte im Ausland für Deine Firma heute und in Zukunft?**

Jens Thuesen: Es macht die BSI zu einem sehr interessanten Partner, sowohl für unsere Kunden, als auch für unsere Mitarbeiter. Wir können die Kundenähe gewährleisten. Die Rekrutierung von neuen Softwareentwicklern funktioniert bestens. BSI ist auch im Ausland populär als Arbeitgeber. Ohne eigene Standorte wäre das natürlich gar nicht möglich.

**Pascal Sieber: Wie profitiert Deine Firma von der internationalen Tätigkeit?**

Jens Thuesen: Unsere Software wird noch besser, unsere Prozesse professioneller. Und natürlich ist unser Wachstum nachhaltiger und nach oben offen, weil wir nicht begrenzt sind durch den Schweizer Markt. Die Unabhängigkeit von Einzelmärkten ist besonders bei unserem Branchenfokus sehr wichtig. Unsere Kunden im Ausland sind zudem oft 5 bis 10 mal grösser als in der Schweiz. Wir stärken dadurch unsere technischen, operativen, branchenspezifischen, und Managementfähigkeiten. Im Endeffekt steigern wird den Umsatz und die Profitabilität durch den Zugang zu mehr Kunden.

**Pascal Sieber: Was sind Deiner Meinung nach die Vorteile, die Ihr aus der Schweiz in Ausland mitbringt?**

Jens Thuesen: In der Softwarebranche ist es natürlich sehr wichtig, innovativ zu sein. Unsere Mitbewerber sind sehr grosse Firmen, die nicht aus der Schweiz stammen. In der Schweiz haben wir momentan keine Mitbewerber. Diese Mitbewerber sind primär in der Vermarktung und im Auftritt „innovativ“ und oft gar nicht in der Software. Viele dieser sehr grossen Player bringen trotz grossen Entwicklungsbudgets nur Innovationen durch Zukäufe kleinerer Firmen hin. Das ist nach unserer Meinung weder nachhaltig noch innovativ. Bei uns ist Innovation in der DNA und erkannt lebenswichtig. Innovation und Qualität ist der Hauptgrund, warum unsere Kunden BSI wählen. Hier kommt uns die Swissness zugute. Die Schweiz ist bekannt für Qualität und die Innovation. Die Herstellung in der Schweiz verhilft uns zur Präzision, Vertrauenswürdigkeit, Innovationskraft, Kreativität, Beständigkeit. Unsere Unternehmenskultur fördert und führt zu unserer Leidenschaft für unsere Kunden und unsere Produkte.

**Pascal Sieber: Wenn Du an die vielen Schweizer Software-Firmen denkst, was sollten sie beachten, wenn sie internationalisieren möchten?**

Zuerst muss man in der Heimat erfolgreich sein. Eine «Flucht ins Ausland» ist kaum erfolgreich. Ausserdem gibt es sehr viele Kleinigkeiten, die ganz wichtig sind bezüglich Steuern, Währungen, Arbeitsrecht. Dies kann aber parallel zu den ersten Schritten im Ausland geklärt werden.

**Pascal Sieber: Lieber Jens, ganz herzlichen Dank für dieses Interview. Ich wünsche Dir und der BSI alles Gute und viel Erfolg.**

#### **Über das CNO Panel**

Das CNO Panel – Interchange of new Ideas – verbindet Menschen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Bildung, Verwaltung und Politik, um aus den Informations- und Kommunikationstechnologien den bestmöglichen Wert zu schöpfen. Das CNO Panel wurde 2000 von der Dr. Pascal Sieber & Partners gegründet und findet jedes Jahr in Bern statt mit gut 400 Gästen aus Wirtschaft, Wissenschaft, Politik. Der Chief Networking Officer (CNO) kümmert sich um die Vernetzung in Firmen und Verwaltung auf strategischer und operativer Ebene. Diese Rolle wird mit dem Internet immer bedeutender. Das nächste CNO Panel findet am 30. Oktober 2018 statt.

[www.cno-panel.ch](http://www.cno-panel.ch)