

# «Ja, wir fühlen uns als Trendsetter»

Mit der Ankündigung, künftig mit der Bedag zusammenzuarbeiten, hat die Abraxas Informatik AG im Sommer für Aufsehen gesorgt. Dabei geht es um eine verstärkte interkantonale ICT-Kooperation. BUSINESS FACTS hat sich mit CEO Oscar Schwark über Erfolg versprechende Marktstrategien unterhalten.

**Herr Schwark, ICT-Zentralisierungsprojekte haben es in der öffentlichen Verwaltung nicht einfach. Momentan denken, entwickeln und handeln die Kantone noch zu viel für sich alleine. Welche Schritte sind Ihrer Meinung nach auf kantonaler Ebene möglich und nötig?**

Zunächst einmal müssen wir festhalten, dass die Schweiz ein föderalistisches Land ist und gewisse Aufgaben, wie die ICT, in der Verantwortung der einzelnen Kantone oder Gemeinden liegen. Daher gilt es, mit guten Beispielen Überzeugungsarbeit zu leisten, um mit dem Thema ICT interkantonale mehr zu erreichen.

Sinnvolle und effiziente ICT bedeutet mehr als nur Server-Zentralisierung. Vielmehr geht es um das Nutzen von Skaleneffekten, die Sicherstellung von Verfügbarkeiten und einen effizienten Datenschutz. Auch wurde das Thema E-Government zum nationalen Ziel erklärt. Gerade hier sehen wir Synergiepotenziale durch durchgängige Prozesse über die Staatsebenen hinweg. Die Abraxas unterstützt die staatlichen Organisationen bei der Erleichterung ihrer Arbeit und der Umsetzung ihrer Strategien. Daran wollen wir uns messen lassen.

**Laut dem «EU eGovernment Report 2007» von Capgemini rangiert die Schweiz weiterhin am unteren Ende der Rangliste aller betrachteten 31 europäischen Länder. Was sagen Sie dazu?**

Wir müssen es ganz einfach schaffen, mehr kantonsübergreifende E-Government-ICT-Infrastrukturen und -Lösungen zu etablieren. Wenn wir das tun und umsetzen, wird das die Position der Schweiz auf lange Sicht verbessern.

**Auf Ihrer Website steht unter dem Stichwort «Unser Auftrag»: «Mit unseren schweizerischen Tugenden verkörpern wir typisch schweizerische Werte.» Das hört sich leicht patriotisch an. Ist die ICT das richtige Terrain für patriotische Emotionen?**

Uns geht es vorrangig nicht um Emotionen in der ICT. Es sprechen einige Gründe für die Abraxas. Neben der Kundennähe, der Lösungskompetenz, der Marktkenntnis und den Fachwendungen für die öffentliche Verwaltung sind das eben auch die Schweizer Tugenden wie Sicherheit, Vertrauen, Fairness und Stabilität. Damit differenzieren wir uns in der Summe vom internationalen Wettbewerb – was viele Kunden auch wünschen. Für diese ist es unter anderem wichtig, dass die Datensicherheit in der Schweiz liegt. Zudem schätzt man, dass wir nicht vor allem dem Shareholder Value verpflichtet sind. Wir sind ein Schweizer Unternehmen, das für seine Schweizer Kunden optimale Lösungen anbietet. Das ist nicht emotional, sondern, gerade wenn es um das Thema Kosten geht, eine höchst rationale und nachvollziehbare Angelegenheit.

**In der Juli-Ausgabe Ihrer Kundenzeitschrift «abraxas.news» haben Sie die Zusammenarbeit mit der Bedag angekündigt. Wie weit ist das Kooperationsprojekt gediehen?**

Die Arbeiten machen Fortschritte. Die Haltung der Eigentümerkantone und das Engagement ihrer Regierungen sind für das Kooperationsprojekt sehr wichtig. Um das weitere Vorgehen festlegen zu können und der Kooperation einen optimalen Start zu ermöglichen, muss nun eine tragfähige Grundlage geschaffen werden.

## Zur Person

**Oscar Schwark** (45) ist seit 2000 Vorsitzender der Geschäftsleitung der Abraxas Informatik AG. Er ist in Männedorf in einer Unternehmerfamilie aufgewachsen und hat 1989 sein Studium an der ETH als dipl. Elektrotechniker abgeschlossen. Nach einem mehrjährigen Einsatz bei Ascom mit viel Auslandserfahrung machte sich Schwark 1996 im Zuge eines Management-Buyouts selbstständig und gründete mit Partnern die Firma Frox communication in Hombrechtikon, deren Geschäfte er bis 2000 führte.

Als Hobby-Triathlet nahm Oscar Schwark auch an Ironman-Wettkämpfen teil – bis heute ist er ein leidenschaftlicher Rennvelofahrer geblieben. Er ist Vater von drei Kindern und wohnt heute mit seiner Familie in Stäfa.

**Abraxas gehört den Kantonen Zürich und St. Gallen, Bedag dem Kanton Bern. Ihre Kunden sind zum Teil gleichzeitig Eigentümer und Mitbewerber, denn die Kantone unterhalten nach wie vor interne Informatikabteilungen. Welchen Mehrwert generiert dieses «Private-Public-Partnership-Modell»?**

Diese Private Public Partnership ist ganz sicher ein Modell mit Zukunft! Das wurde schon mit der Idee und der Gründung der Abraxas antizipiert. Die Abraxas wurde gegründet, um marktgerechte Dienstleistungen für unsere Eigentümer und weitere Kunden der öffentlichen Verwaltung anzubieten. Wir wollten uns bewusst dem Marktwettbewerb stellen, denn dieser garantiert eine stetige Optimierung unserer Leistungen und somit konstant State-of-the-Art-Lösungen für unsere Kunden. Nur so können Prozesse optimiert und Kosten reduziert werden, beim Kunden und bei Abraxas. Durch unser «Immer-besser-



Prinzip» entwickeln wir unsere Arbeit permanent weiter, helfen Kosten zu senken und Bürgernähe durch bessere Services zu steigern.

#### **Wie gross ist Ihr unternehmerischer Gestaltungsspielraum in dieser besonderen Konstellation?**

Im Rahmen der definierten Strategie gross. Mit unseren drei Geschäftsfeldern – Geschäftsprozessintegration, Fachanwendungen und Services – stehen wir im Wettbewerb. Wir sind eine normale AG. Selbstverständlich weisen wir eine besondere Eigentümerstruktur auf. Die Strategie wurde wie bei anderen Firmen auch mit dem Verwaltungsrat erarbeitet und festgelegt. Wir agieren wie jede andere AG auch: Wir müssen markt- und kundenorientiert sein, die Bedürfnisse unserer Stakeholder erkennen und optimal umsetzen, damit wir erfolgreich sein können.

#### **Mit welchem Leistungsprofil und mit welcher Fokussierung wollen Sie gemeinsam mit der Bedag Informatik AG «Bewegung in den Schweizer Informatikmarkt für öffentliche Verwaltungen» bringen, wie es in Ihrem Kundenmagazin heisst?**

Der Zeitpunkt und die Voraussetzungen für diese Kooperation sind ideal. Beide Unternehmen sind im Besitz von Kantonen und erbringen umfassende Informatikdienst-

leistungen mit einem ähnlichen Portfolio für die gleiche Zielgruppe. Von daher entsteht diese Kooperation aus einer Position der Stärke heraus. Wir werden somit alles daransetzen, die Basis für ein modernes E-Government weiter zu festigen. Es geht um die Themen Kostensenkung und Vereinfachung von Prozessen. Ziel ist es, durch unsere Arbeit einen Beitrag zu einer modernen und wettbewerbsfähigen Schweiz zu liefern.

#### **Ihr Kerngeschäft ist Outsourcing und Outtasking. Welche Herausforderungen in den kantonalen Verwaltungen begünstigen typischerweise Outsourcinglösungen?**

Es braucht in der Informatik vor allem drei Dinge: Zentralisierung, Standardisierung und Reduktion von Komplexität. Wird das erreicht, bedeutet das für die staatlichen Stellen langfristig ein Plus an Effizienz. Das bringt natürlich auch eine positive Kostensituation, die über Skaleneffekt erzielt werden kann. Hier sind leistungsstarke Partner wie die Abraxas, die das Geschäft vorzüglich kennen, mehr und mehr gefragt.

«Ziel ist es, durch unsere Arbeit einen Beitrag zu einer modernen und wettbewerbsfähigen Schweiz zu liefern.»

#### **Strategische Allianzen, Beteiligungen und Akquisitionen spielen in Ihrer Firmengeschichte schon immer eine Rolle. Sie wollen Abraxas zum «führenden Anbieter von Fachanwendungen für öffentliche Verwaltungen» machen und sich als interkantonale Plattform etablieren. Wie kommen solche Ambitionen bei anderen Kantonen an?**

Durch unsere Akquisitionen im Bereich Steuern, Organe der Rechtspflege, Strassenverkehrsämter und Bildung wurde unser Portfolio sinnvoll erweitert. Damit setzen wir die Strategie um, von Geschäftsprozessintegration über Fachanwendungen bis zu den Services alle Bereiche als Generalunternehmer abzudecken. Mit einem starken Standbein Fachanwendungen stärken wir unsere Kunden und unterstützen diese bei

der Optimierung ihrer Wertschöpfungsketten – und zwar über Direktionen und Departemente hinaus. Weiter werden Prozesse über Kantons Grenzen hinweg vereinfacht, und zudem wird eine ICT-Plattform geschaffen, damit sich die Kunden wieder auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Das macht unsere Arbeit so interessant, auch für andere Schweizer Kantone.

#### **Fühlen Sie sich als Trendsetter?**

Ja, denn wir haben früh erkannt, dass die Themen Standardisierung und Zentralisierung in der ICT im staatlichen Umfeld von grosser Bedeutung sind. Hier sind wir sicher Trendsetter, denn aufgrund dieser Einsicht, die man auch Weitsicht nennen kann, wurde die Abraxas gegründet. Nun sind wir nahe am Kunden und zeigen, was alles möglich ist, um die ICT effizienter zu gestalten.

#### **Wo wollen Sie mit Abraxas im Jahr 2010 stehen?**

Gemäss unserer Strategie werden wir bis 2010 noch kundenorientierter sein, die Wettbewerbsfähigkeit steigern, uns auf die drei Geschäftsfelder fokussieren und sie weiter etablieren – natürlich wollen wir auch weiterhin Wachstum erzielen. Wir sprechen mit weiteren Kantonen, um noch mehr interkantonale Lösungen realisieren zu können. Daran arbeiten wir und haben schon wichtige Fortschritte erzielen können. Somit sind wir sehr optimistisch, unsere Ziele zu verwirklichen.

#### **Ein wichtiges Element des Erfolges sind Technologiepartnerschaften. Nach welchen Kriterien suchen Sie Ihre Partner aus?**

Wir suchen bidirektionale und langfristige Beziehungen, denn bei einer echten Partnerschaft geht die Zusammenarbeit weit über die reine Liefertätigkeit hinaus. Deshalb steht die Gemeinsamkeit im Vordergrund – also gemeinsame Projekte, Produkte, Dienstleistungen, Verkaufsaktivitäten am Markt und natürlich gemeinsame Erfolge. Wir suchen in einer Partnerschaft für beide Unternehmen immer

eine Win-win-Situation. Ausserdem soll eine Partnerschaft immer auch eine Erweiterung der Kernkompetenzen schaffen. Selbstverständlich sind auch die Technologie und die Innovationsfreudigkeit wichtige Punkte. Der Erfolg hängt jedoch vor allem von Engagement, Verlässlichkeit und gegenseitigem Vertrauen ab – was zum Beispiel in der Partnerschaft mit cablecom wirklich gut funktioniert.

«Wir sprechen mit weiteren Kantonen, um noch mehr interkantonale Lösungen realisieren zu können.»

**Abraxas und cablecom sind im November 2005 eine Partnerschaft für die Erbringung von Carrier Services in öffentlichen Verwaltungen eingegangen. Wie kam es dazu?**

Aufgrund neuer Situationen in unseren Heimatkantonen durch den Einsatz von übergreifenden kantonalen Netzwerken – WANSG und LeuNet – haben sich die Bedürfnisse und Mengengerüste im Bereich WAN-Connectivity verändert. Darum wurde ein Partner gesucht, der uns flexibel und zu marktfähigen Preisen Lösungen für unsere Kunden anbieten konnte. Unser Schwerpunkt war dabei ein transparentes Kostenmodell, also keine Lösung mit Vorinvestitionen, sondern effektive Kosten pro Anschluss. Da cablecom im Bereich Internet-Access hervorragende Arbeit geleistet und ihre Konditionen jeweils proaktiv angepasst hat, entschlossen wir uns, alles aus einer Hand zu beziehen, womit wir bis heute ja auch gut gefahren sind.

**Welches Commitment liegt dieser Partnerschaft zugrunde?**

Erstens ein Partnerschaftsvertrag, klar definierte Prozesse und gegenseitiges Vertrauen. Und zweitens die Vereinbarung, dass die Preise jährlich auf Marktkonformität überprüft und falls erforderlich angepasst werden.

**Welche speziellen Vorteile bringt diese Partnerschaft der Abraxas und ihren Kunden?**

**Abraxas Informatik AG**



Die Abraxas Informatik AG ist ein führendes und florierendes ICT-Unternehmen für öffentliche Verwaltungen und Organisationen im staatlichen Umfeld sowie in ausgewählten Segmenten der Privatwirtschaft. Die Firma wurde 1998 im Zuge der Fusion der Informatikämter der Kantone St. Gallen und Zürich gegründet. Die Aktien befinden sich im Besitz der Kantone St. Gallen und Zürich. In den Geschäftsfeldern Geschäftsprozessintegration, Fachanwendungen und Services bietet Abraxas den Kunden sämtliche relevanten Dienstleistungen von Consulting über Applikationsentwicklung und Implementierung bis hin zu Infrastrukturbereitstellung und Betriebsleistungen aus einer Hand.

«Wir denken, entwickeln und handeln für unsere Kunden» lautet das Selbstverständnis von Abraxas. Als Leitsatz fungiert das «Immer-besser-Prinzip». Nach innen zeigt er den Willen, sich und seine Arbeit immer weiterzuentwickeln. Und nach aussen dokumentiert er den Anspruch, allen Abraxas-Kunden stets die individuell bestmöglichen Leistungen und Produkte anzubieten.

An den fünf Standorten in St. Gallen, Zürich, Frauenfeld, Winterthur und Lausanne arbeiten rund 300 Mitarbeiter. 2006 erwirtschaftete Abraxas einen Ertrag von rund CHF 90 Mio. und einen Gewinn von CHF 1,4 Mio.

Info: [www.abraxas.ch](http://www.abraxas.ch)

**Von cablecom bezogene/vermittelte Leistungen**

<b>Services</b>	<b>connect LAN, connect Ethernet, connect Internet</b>
<b>Standorte</b>	5 eigene und rund 30 Kundenstandorte
<b>Bandbreiten</b>	2 bis 120 Mbit/s
<b>Access</b>	Fiber, SDSL
<b>Infos</b>	<b>Peter Horvath</b> , NAM, Tel. 043 343 65 17, <a href="mailto:peter.horvath@cablecom.ch">peter.horvath@cablecom.ch</a>

Unsere Kunden profitieren von einem kostengünstigen und leistungsstarken Angebot, also von Preisen und Bandbreiten, die sich an der Marktentwicklung orientieren. Zusätzlich kommen sie in den Genuss eines schnelleren Supports durch enge Verknüpfung der Support- und Verkaufsprozesse.

**Wie hat sich die Zusammenarbeit mit cablecom in den beiden Jahren entwickelt und bewährt? Würden Sie sich wieder für diesen Partner entscheiden?**

Eindeutig ja! Denn dank der sinnvollen Verknüpfung von Bestell- und Supportprozessen können wir jederzeit flexibel und schnell auf Anfragen reagieren und so unseren Kunden einen verlässlichen Service garantieren. Das Vertrauen wurde weiter ausgebaut, und darum kann man heute von einer funktionierenden Partnerschaft sprechen.

**Herr Schwark, zum Schluss eine persönliche Frage: Auf welche Ereignisse während Ihrer Tätigkeit als CEO der Abraxas blicken Sie mit besonderem Stolz zurück?**

Punkto Unternehmen bin ich besonders stolz auf das gesamte Abraxas-Team, das es ermöglicht hat, jedes Jahr aufs Neue die Kundenzufriedenheit zu steigern und die Marktstellung auszubauen. Wir konnten in einem kompetitiven und schnelllebigen Markt dank eines klaren, unverwechselbaren Profils und der richtigen Strategie bestehen bzw. eine führende Rolle einnehmen. Das ist eine tolle Bestätigung für unsere Arbeit.

Stolz macht mich auch die Tatsache, dass wir mit der vom Verwaltungsrat beschlossenen strategischen Ausrichtung der Abraxas gemeinsam die Basis für eine erfolgreiche Zukunft legen konnten. Und privat erfüllt es mich mit viel Freude, dass ich neben dem Leben in der Abraxas immer wieder genügend Zeit mit meiner Familie und den drei grossartigen Kindern verbringen kann.

**Herr Schwark, besten Dank für das Interview.**

Interview: **Guido Biland**, [alphatext.com](mailto:alphatext.com)

Fotos: **Iris Stutz**, Zürich