

# Software-Entwicklung in der Schweiz noch möglich?

**Andres Koch**  
dipl. El. Ing. HTL / M. Math  
Object Engineering GmbH, Uitikon-Waldegg, Schweiz  
Email: [akoch@objeng.ch](mailto:akoch@objeng.ch)  
[www.objeng.ch](http://www.objeng.ch)

## Inhalt

### Software-Entwicklung in der Schweiz noch möglich?

- Vergangenheit und Gegenwart
- Was ist nach 2000 passiert?
- Was der Kunde wirklich wünscht
- Wie gegenüber (ausländischer) Konkurrenz verhalten?
- Professionalität, Geschwindigkeit und Qualität
- Zusammenfassung

## Vergangenheit und Gegenwart

---

- Enorme Veränderung in Technologie, Anwendung und Preis/Leistungsverhältnis seit 1975
- Mehrere Technologie-Wellen
- Technologie hat Quantensprünge erlebt, was Speicher und Geschwindigkeit angeht.
- Verteilung und Vernetzung wegen Internet und Internet-Technologie
- IT-Kunden sind “erwachsen” geworden.
- IT-Industrie hat erste “Grosskrise” durchlebt
- Entwicklung ist heute “einfach” geworden, Vermarktung hingegen wesentlich schwerer.

## Haben wir ITler uns mitentwickelt?

## Was ist nach 2000 passiert?

---

- Grosse Investitionen für Millenium haben eine Lücke hinterlassen.
- Internet-Wahn ist aufgefliegen
- Wirtschaftsflaute hat auch Informatik erfasst.
- Angst um “eigenen” Arbeitsplatz und Investitions-Stopp hat Outsourcing gestoppt.

## Was möchte unser Kunde überhaupt?

## Was der Kunde wirklich wünscht?

---

- Vergangenheit: ITler sagte seinem Kunden was er zu wünschen hat und was gut für ihn ist.
- Kunde denkt nun mehr oder weniger für sich selbst
- Wir sollten umdenken!
- Verstehen wir den Kunden?
- Kann er sich ausdrücken?
- Möchte er einen kompetenten und vertrauensvollen Partner in seiner Nähe?

**Fragen was der Kunde braucht und wünscht und dann genau das liefern!**

## Wie gegenüber der Konkurrenz verhalten?

---

- Besser sein
- Schneller sein
- Professioneller sein
- Zusammenspannen
- Schwächen der Konkurrenz und eigene Stärken nutzen und ausbauen.
- Kunden verlangen Onshore-Projekte zu Offshore-Preisen.
- Nur 50% der Outsourcing-Projekte sind erfolgreich
- Gesamtkosten dem Kunden aufzeigen
- Standort Schweiz ausnutzen, Ausland nicht meiden

**Sind wir professionell genug?**

- Nicht dillentantisch sein
- Kostenbewusst: Wieviel kostet mich ein Projekt wirklich?
- Projekte nach Aufwand zahlen sich bei guter Arbeit schlecht aus, Fixprojekte hingegen schon.
- Anforderungsanalyse wird häufig vernachlässigt.
- Qualität zählt und zahlt sich aus. Hier können wir unsere CH-Mentalität nutzen, müssen sie aber auch pflegen.
- Regelmässige Ausbildung der Mitarbeiter steigert Effizienz und Qualität.

**Flexibel, schlank, professionell und schnell bleiben.**

- Wir können in der preiswerte Software in der Schweiz entwickeln.
- Den Kunden fragen was er braucht und wünscht.
- Besser sein als die "grosse" Konkurrenz
- Qualität und Effizienz laufend steigern
- Professionell wie in anderen Industrie-Disziplinen
- Weniger (Tools, Technologien) sind oft mehr
- Kostenbewusstsein und Kostenkontrolle.