

Kann im Land des Käses der nächste «Apple» wachsen?

von Bernhard Bauhofer

Seit jeher steht die Schweiz für herausragende Qualitäten: Effizienz, Qualität und Präzision. Diese Werte sind die idealen Voraussetzungen für die nachhaltige Entwicklung der ITC-Branche. Daneben verfügt das Land im internationalen Wettbewerb beim Kampf um ausländische IT-Fachkräfte über attraktive Standortvorteile, wie zum Beispiel niedrige Abgaben und eine hohe Lebensqualität.

In die Freude über die wachsende Attraktivität des IT-Standorts platzte Ende letzten Jahres eine Hiobsbotschaft: «Microsoft zieht Softwareentwicklung aus Zürich ab». Und obwohl sich der wirtschaftliche Schaden in Grenzen hält, fragt man sich, ob dieser Entscheid Signalwirkung hat. Wird Google in diesem Falle ausnahmsweise sogar Microsoft folgen und sich ebenfalls aus Zürich zurückziehen?

Faktum ist, dass die Schweiz zwar exzellente Ausbildungs- und Karrierechancen bietet, dem Land jedoch die ausschlaggebenden Ingredienzien für den grossen Wurf fehlen. Aus guten Gründen ist es deshalb unwahrscheinlich, dass der «nächste Apple» aus «Sihl-Valley» – und nicht aus dem Silicon Valley – kommt: Erstens sind die Helvetier bekannt für ihr ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis, weshalb ihnen die für bahnbrechende Innovationen förderliche «Trial and Error»-Kultur fehlt. Wer in der Schweiz mit seinem Unternehmen scheitert, dem haftet ein Stigma an und er hat es vergleichsweise schwer, im kleinmaschigen System Schweiz wieder Tritt zu fassen geschweige denn eine zweite Chance als Start-up Unternehmer zu bekommen. Zweitens bewerben sich die grössten Talente immer noch bei Grossbanken, die selbst nach der Finanz- und UBS-Krise bei den Hochschulabsolventen immer noch an der Spitze der Rangliste der gefragtesten Arbeitgeber stehen. Wie eh und je entscheidet sich hierzulande das Grand der besten Talente in letzter Konsequenz für eine vermeintlich sichere Karriere im Grossunternehmen. Stattdessen ist den ITC-Ikonen wie Steve Jobs oder Bill Gates die Realisierung ihrer Ideen wichtiger als eine lineare akademische Karriere. Drittens hat es hierzulande im Gegensatz zu Silicon Valley oder Bangalore kein ausgeprägtes Netz an «Venture Capital»-Anbietern. Da die Banken nach der Finanzkrise in der Kreditvergabe noch restriktiver geworden sind, wird es für die Finanzierung von Start-up Unternehmen besonders schwer. Bis sie schlussendlich an Geld kommen, haben sie das ideale «Time to Market» meist verpasst. Viertens

liegt den Schweizern die Perfektion im Blut, welche beim Aufbau eines Unternehmens auch kontraproduktiv sein kann. Denn die Erfahrung zeigt, dass der Weg zur grossen Erfindung meist mit Pleiten, Pannen und viel Frustration gepflastert ist. Fünftens fehlt in der Schweiz die für die ICT-Branche sprichwörtliche «Garagenkultur». ITC-Unternehmen mit Kultstatus wachsen nun mal nicht aus beheizten Bürogebäuden mit USM-Möbeln. Sechstens fehlt es der Schweiz an einer etablierten Kultur der Business-Angels, die Start-up Unternehmer finanziell und mit Rat und Erfahrung in der harten und ungewissen Gründungsphase zur Seite stehen. Last but not least hat die IT-Branche in der öffentlichen Wahrnehmung nicht den Stellenwert und die Anziehungskraft wie beispielsweise die in den USA oder Indien. IT ist in der Schweiz eher ein trockenes Geschäft, das wenig Raum für einen Mythos bietet. Ein Indiz dafür ist der sang- und klanglose Untergang der ORBIT, der einstmalen stolzen IT-Messe.

Trotz dieser Vorbehalte sind die jüngsten Entwicklungen ermutigend. In Zürich hat sich eine junge Branche aus Gründern von Unis mit Visionen und Ambitionen entwickelt. Trotz der aufgezeigten Hürden, haben sie das Potential, in der Bankstadt in den nächsten Jahren ein weiteres ökonomisches Standbein zu bilden. Allerdings sollten die Akteure die Worte von Steve Jobs anlässlich einer Rede vor Studienabsolventen beherzigen: «Deine Zeit ist begrenzt, also verbrachte Sie nicht, um das Leben anderer zu leben. Und das Allerwichtigste: Habe den Mut, dem eigenen Herzen und der Intuition zu folgen. Alles andere ist zweitrangig.»

Weitere Informationen



Bernhard Bauhofer
ist Founder und CEO der
Sparring Partners GmbH.

www.sparringpartners.ch