



Bei bestehenden IT-Landschaften Architektur und Design überprüfen.

# Ingenieur-Spirit

## Schweizer Software-Engineering, international aufgestellt

Interview mit Chris Tanner von Georg Lutz

Anbieter von Schweizer Ingenieursqualität sind oft international aufgestellt – in der Produktion wie im Vertrieb. Dies gilt auch für Anbieter von Software- und Security-Lösungen und -Dienstleistungen. Dennoch gibt es gute Gründe, weiter auch Leistungen in der Schweiz zu erstellen. Wir führten ein Interview mit Chris Tanner – dem CEO von AdNovum – zu den Themen IT-Security, Offshoring, Recruiting und Unternehmenskultur.

**In welchen Unternehmensbereichen kommen Lösungen von AdNovum hauptsächlich zum Einsatz? Welches sind also die wichtigsten Produkte in Ihrem Portfolio?**

Unsere Spezialität sind geschäftskritische Enterprise-Applikationen und -Portale. Dies können beispielsweise Mobile-Payment- und andere Fintech-Lösungen, aber auch Government- oder Logistik-Applikationen sein, über die Kunden, Mitarbeitende und Lieferanten in zentralen Geschäftsprozessen mitwirken. Für unsere massgeschneiderten Lösungen setzen wir sowohl die Produkte unserer Security Suite

Nevis als auch Produkte anderer Anbieter ein. Zusätzlich bieten wir Dienstleistungen wie IT Consulting, Application Management, Betrieb und Support.

**Kommen wir zum Stichwort Sicherheit: Laut Experten sind IT-Systeme oft unzureichend geschützt. Was empfehlen Sie als Anbieter von Sicherheitsprodukten und -dienstleistungen Ihren Kunden?**

Wir raten ihnen, den Schutzbedarf sorgfältig zu analysieren und nach dem optimalen Kosten-Nutzen-Verhältnis zu suchen. Dieses hängt nicht zuletzt davon ab, wie kritisch die involvierten Prozesse

und Daten für ein Unternehmen sind. Bei kritischen Daten empfehlen wir, den klassischen Schutz der Aussengrenzen (Perimeter-Security) mit adaptiver Security als Second Line of Defense zu kombinieren. Ebenfalls zentral ist es, Security-Aspekte schon bei der Konzeption, der Architektur und dem Design einer Lösung einzubeziehen, zum Beispiel bei der Auswahl der Funktionen sowie der Methoden und Technologien. Sicherheitsfreundliches Design lässt sich auch effizient an künftige Sicherheitsanforderungen anpassen. Bei bestehenden Landschaften empfehlen wir, Architektur und Design regelmässig zu überprüfen und kontinuierlich zu er-

neuern. Dies reduziert die Verwundbarkeit eines Systems substanziell.

**Wenn Sicherheitsprodukte keine hundertprozentige Sicherheit bieten, worauf kann ich mich als Kunde denn verlassen?**

Hundertprozentige Sicherheit kann man tatsächlich nicht erreichen. Und wenn doch, wäre das viel zu teuer. Ausserdem wäre ein absolut sicheres System wohl eine Zumutung in Bezug auf Performance und Usability. Wo Menschen involviert sind, können immer Fehler passieren, und es gibt Angriffsflächen für Social Engineering. Ausserdem entwickelt sich die Bedrohungslage dynamisch. Was heute als sicher gilt, ist es morgen nicht mehr. Doch indem wir für Awareness sorgen, die Bedrohungslage laufend analysieren und schnell auf neue Sicherheitslücken reagieren, können wir grösseren Risiken effizient begegnen.

**Vor einem Jahr hat AdNovum im vietnamesischen Ho Chi Minh City eine Niederlassung eröffnet. Lassen Sie mittlerweile sämtliche Programme im Offshore-Modus herstellen oder wird nach wie vor auch in Zürich entwickelt?**

AdNovum macht intelligentes Offshoring. Wir setzen Offshoring nur dort ein, wo es mehr Vor- als Nachteile bringt. Dienstleistungen, bei denen Nähe zum Kunden und zu den Endbenutzern wichtig ist, erbringen wir deshalb direkt an den Verkaufsstandorten. Und bei Entwicklung und Testing lohnt sich die Auslagerung erst ab einer gewissen Projektgrösse. Zudem wollen wir jungen Ingenieuren die Möglichkeit bieten, sich bei uns zum Projektleiter, Integrator, Architekten oder IT Consultant zu entwickeln. Als Basis dafür müssen sie auch in der Schweiz und in Singapur als Software-Engineers Praxiserfahrung sammeln können.

**Konnten Sie von Ihrer Niederlassung in Singapur aus schon viele IT-Projekte realisieren? Welche Branchen haben Sie dort schwerpunktmässig im Fokus?**

Schweizer Qualitäts-Software wird auch in Asien geschätzt. Wir haben unter anderem eine Loyalty-App für Holcim

Vietnam, eine Mobile-Website für die Versicherungsgesellschaft Direct Asia.com und mehrere Projekte für den Staat Singapur umgesetzt, zum Beispiel für das Ministry of Law und den National Arts Council. Ausserdem haben wir mit unserer Security Suite Nevis diverse Identity- und Access-Management-Lösungen auf das neue nationale IAM-Gateway SingPass migriert, zum Beispiel jene der Maritime and Port Authority of Singapore (MPA). Zu unserem regionalen Kundenportefeuille gehören weitere Finanzinstitute, Banken und eine Zertifizierungsorganisation.

Strategisch fokussieren wir auch in Singapur nicht auf spezifische Branchen. Uns interessieren Kunden, die sich über IT-Lösungen von ihren Mitbewerbern differenzieren wollen. Tendenziell sind wir jedoch in Singapur in denselben Branchen erfolgreich wie in der Schweiz.

## «Der Ingenieur-Spirit ist der Kern unserer Attraktivität als Unternehmen.»

**Gemäss AdNovum-Website sind von den insgesamt über 450 Mitarbeitenden des Unternehmens 70 Prozent Software-Ingenieure mit Hochschulabschluss. Wie rekrutieren Sie so viele IT-Akademiker? Software-Ingenieure mit Hochschulabschluss sind ja wohl von vielen IT-Unternehmen heiss begehrt.**

Der Ingenieur-Spirit ist sicher der Kern unserer Attraktivität als Unternehmen. Unser vielfältiges Projektportfolio bietet jungen Ingenieuren die Möglichkeit, mit erfahrenen Berufskollegen Lösungen für komplexe Business-Anforderungen zu erarbeiten. Wir bieten auch Praktikumsstellen an, diese sind bei uns direkt in den normalen Arbeitsprozess integriert. Oft empfehlen Praktikanten und Mitarbeitende uns weiter. Und natürlich sind wir auch an Rekrutierungs-Events präsent und engagieren uns in der Nachwuchsförderung.

Die Arbeitsmarktsituation in der Schweiz und in Singapur bleibt dennoch ein Challenge. Wir bauen deshalb unsere Offshoring-Locations in Ungarn und Vietnam aus. Die Verteilung auf mehrere Standorte und die Diversifizierung unseres Angebots bergen jedoch wiederum eigene Herausforderungen. Wird es uns gelingen, unseren Qualitätsanspruch, Drive und Teamgeist über alle Geschäftsbereiche und Standorte zu skalieren?

**Wie ist das vergangene Geschäftsjahr für AdNovum gelaufen? Mit welchen Erwartungen gehen Sie ins neue Jahr?**

2015 haben wir wieder zahlreiche spannende Projekte umgesetzt und unser Kundenportfolio weiter ausgebaut. Parallel dazu haben wir das Productizing unserer Security Suite Nevis vorangetrieben und auch in diesem Bereich neue Kunden gewonnen. Im Rahmen der CeBIT und der IT-SA sind wir mit Nevis erstmals am deutschen Markt aufgetreten.

Wir konnten Umsatz und Gewinn weiter steigern und neue Talente einstellen. Dadurch sind wir dieses Jahr wieder stark gewachsen und zählen nun bald 500 Mitarbeitende weltweit. In Vietnam arbeiten bereits 20 Mitarbeitende, und auch unsere Standorte in Budapest und Singapur sind weiter gewachsen. Wir richten uns also zunehmend international aus, sind jedoch mit rund 300 Mitarbeitenden in Zürich und Bern nach wie vor fest in der Schweiz verankert.

**Und wie sehen Sie die Branche im nächsten Jahr aufgestellt?**

Die Marktentwicklung für ICT-Dienstleistungen für das kommende Geschäftsjahr bewerten wir grundsätzlich positiv. Wir freuen uns auf spannende neue Projekte. ■



**Chris Tanner**

ist CEO von AdNovum.

[www.adnovum.ch](http://www.adnovum.ch)