

## GRUSSWORT DES GRÜNDERS

Von Stefan Arn

AdNovum habe ich 1988 zusammen mit Studienkollegen von der ETH Zürich gegründet. Ich büffelte gerade Numerik für das zweite Vordiplom – eine unglaublich langweilige Materie. In einer Lernpause wuchs in mir der Entschluss heran, ein IT-Unternehmen zu gründen. Ich erstellte eine Liste mit einer Reihe von Prinzipien, die mich dabei begleiten sollten: Erstens wollte ich nach meinen Erfahrungen in der Chemielehre nie mehr für einen Grossbetrieb arbeiten. Zweitens wollte ich nie für Banken und drittens nie mehr in einer Hierarchie arbeiten. Zudem wollte ich viertens, dass AdNovum nie mehr als 20 Mitarbeiter haben sollte. Denn mehr als 20 Ingenieure in Schach zu halten, hätte ich mir damals gar nicht zugetraut. Keines dieser Prinzipien hat allerdings überlebt.

Meine Vision als Informatiker und Unternehmer war, Software für anspruchsvolle Kunden in Schweizer Qualität zu schreiben. Also marktfrische Technologie mit hohem Reifegrad zu entwickeln und gut zu verkaufen. Das Modell zeigte Erfolg und schon bald mussten wir das erste Prinzip über Bord werfen. AdNovum hatte schon bald mehr als 20 Mitarbeiter. Formelle Strukturen und Zuständigkeiten mussten auch schon bald her, denn ein Unternehmen mit rund 70 Mitarbeitern kann nicht anders geführt werden, wie ich mir eingestehen musste. Mein Leadership-Credo lautete aber noch immer: «Meine Leute führen sich selbst, alles andere funktioniert nicht.» Das waren die «goldenen Jahre» der IT.

### MEHR ALS 20 INGENIEURE IN SCHACH ZU HALTEN, HÄTTE ICH MIR NICHT ZUGETRAUT.

Was wir als typische Garagenfirma aufgebaut hatten, hat sich in diesen Jahren zu einer Branchenleaderin im High-End-Bereich entwickelt. Mir hat dies 2003 den Titel «Entrepreneur of the Year» eingebracht. Und später die Umteilung ins Grosskundengeschäft von UBS. Ein weiteres meiner anfänglich aufgestellten Prinzipien war damit dahin. Gleichzeitig habe ich nach 17 Jahren der Selbständigkeit gemerkt, dass ich etwas verändern muss. Ich wollte auf keinen Fall zum Konservator werden. Nochmals ein IT-Unternehmen zu gründen, kam nicht in Frage. Vom Regisseur Stanley Kubrick habe ich gelernt, dass man zu einem bestimmten Thema nur einmal im Leben etwas zu sagen hat – «man sollte das gut machen und es dabei belassen».

Während der Gründungszeit habe ich die Tragweite des Satzes «It's all about strategy, people, execution» nie erkannt. Natürlich geht es primär darum, zu liefern, und zwar innovative und gleichzeitig äusserst robuste Banking-Lösungen für die hohen

Ansprüche und spezifischen Bedingungen einer global tätigen Bank. Gleichzeitig müssen die Faktoren «strategy», «people» und «execution» innerhalb eines Unternehmens ins Gleichgewicht gebracht werden, um eine Kultur vor dem Hintergrund des ständigen wirtschaftlichen Wandels zu festigen. Nur so können langfristig die sich verändernden Bedürfnisse der Kunden nachhaltig befriedigt und die Stabilität und das Wachstum des eigenen Unternehmens sichergestellt werden. Dies ist vermutlich die wichtigste Aufgabe des Managements. Umso mehr ist es für mich heute eine grosse Genugtuung, zu sehen, dass meinen Kollegen und mir diese Verankerung der Kultur bei AdNovum gelungen ist. Das Unternehmen befindet sich heute auf einem ambitionierten und stabilen Wachstumspfad.

### ICH FREUE MICH, WENN ADN OVUM AUCH IN 25 JAHREN NOCH ZU DEN TOP-IT-FIRMEN ZÄHLT.

In meiner heutigen Position bei UBS kann ich mit Freude feststellen, dass AdNovum ein relevanter Partner ist. Dies, obwohl die Bank im letzten Jahr die Vendoren einem strengen Selektionsprozess unterworfen hat. Dies zeigt, dass die Qualität und die Leistung von AdNovum innerhalb der Bank geschätzt werden. Ich würde mich sehr freuen, wenn AdNovum auch in 25 Jahren noch zu den Topfirmen in der IT-Branche zählt. Viel Glück, liebe Kollegen, macht weiter so.

*Stefan Arn, charismatischer Gründer von AdNovum.*

