

Beat Steiner Co-Gründer und CEO, ajila ag, Sursee

Beat Steiner und Daniel Stöckli gründeten 2003 die ajila GmbH und wandelten sie 2008 in eine AG um. Das Unternehmen berät und unterstützt Unternehmen mit ihren 40 IT-Fachleuten bei der Digitalisierung, d. h. für formularbasierte, medienbruchfreie Prozesse. Im Herbst 2019 haben die Inhaber des innovativen KMU einen Anteil ihrer Aktien an die Swisscom (Schweiz) AG verkauft. Für die Begleitung des Verkaufsprozesses beauftragten sie die Gewerbe-Treuhand.

Was bedeutet Ihre Headline «We form your digital business» konkret?

Sie umschreibt unsere Kernkompetenz, Arbeitsschritte zu digitalisieren. Wir designen für Unternehmen elektronische Formulare und entschlacken Prozesse vom Papier. Unsere digitalen Formulare ermöglichen schnellere, effizientere und zeitsparende Arbeitsabläufe.

Wie kam es zur Gründung von ajila?

Ich bin gelernter Maschinenmechaniker und Daniel Elektroniker. Wir haben an der FH Nordwestschweiz Informatik studiert und uns dort kennen gelernt. In unserer Diplomarbeit zeigten wir der Credit Suisse auf, wie sie die Papierberge für die Organisation ihrer Grossrechner eindämmen könnten. Die Grossbank erteilte uns daraufhin den Auftrag, ihre Formularprozesse digital zu programmieren. Noch während unserer Arbeit für die Credit Suisse gingen wir Klinken putzen und sprachen bei weiteren Firmen mit ähnlichen Problematiken vor. Wir konnten mit den Vorteilen der Digitalisierung und unserer Kompetenz punkten und es ergaben sich daraus erfreulicherweise weitere Projekte z. B. von der Nationalbank und ABB.

Wovon profitieren Ihre Kunden?

Grossunternehmen wie die UBS sparen Zeit und Ressourcen. Wir adaptieren diese Prozesse aber auch für KMU, Verwaltungen und Gemeinden. In all den Jahren haben wir sehr viele Arbeitsschritte digitalisiert, welche in allen Unternehmen ähnlich ablaufen. Gerade für KMU, welche nicht für jede Funktion eine Abteilung führen, ergeben sich aus den papierlosen Arbeitsschritten erhebliche Vorteile.

Wie findet ajila gute Fachkräfte, obwohl IT Spezialisten Mangelware sind?

Wir haben eine HR-Fachfrau eingestellt. Mit ihrem 60 Prozent Pensum betreibt

sie vorwiegend Personalsuche und -rekrutierung. Seit wir diese Stelle in-house geschaffen haben, können unsere Vakanzen trotz namhafter Konkurrenz auf dem Arbeitsmarkt mit ausgezeichneten Fachleuten besetzt werden. Unser Vorteil ist sicher, dass wir unsere lokalen aber auch internationalen Projekte von Sursee aus bearbeiten können. Wir verfügen über hervorragende Mitarbeitende, welche teilweise schon zehn und mehr Jahre für uns tätig sind.

Wie kam es zur Zusammenarbeit mit der Gewerbe-Treuhand?

Unser bisheriger Treuhänder hat sich für seine Nachfolgeregelung in die Gewerbe-Treuhand eingebracht. Damals und heute noch berät uns Bastian Klink in allen treuhänderischen Belangen. Die Gewerbe-Treuhand unterstützte uns in weiteren Angelegenheiten, z. B. dem Aufbau des London Office. Ihre Fachleute sprechen die gleiche Sprache wie wir, klar, sachlich verständlich und mit dem notwendigen Lokalkolorit, aber auf sehr hohem Niveau.

Welche Stärken kamen bei diesem M&A Projekt zum Zug?

Dank der jahrelangen Kompetenz der Gewerbe-Treuhand bei M&A-Projekten hat sie massgeblich zum Gelingen des Verkaufsprozesses beigetragen. Jérôme Rüfenacht und Severin Aliprandi haben alle Fragen zwischen uns, der Swisscom und einer renommierten Zürcher Anwaltskanzlei geklärt und diese komplexe Transaktion hervorragend im Interesse der ajila ag moderiert.

Was sind Ihre bisherigen Erfahrungen mit einem Grossunternehmen als Mehrheitsaktionär?

Wir haben die enge Zusammenarbeit bis jetzt äusserst positiv, angenehm und konstruktiv erlebt. Obwohl uns Arbeitsplätze bei der Swisscom in Zürich zur



Beat Steiner und Jérôme Rüfenacht (sitzend v.l.), Bastian Klink, Daniel Stöckli, Severin Aliprandi (v.l.)

Verfügung stehen und wir diese im Sinne einer fachlich befruchtenden Kooperation für gegenseitige Synergien nutzen, werden wir als ajila nicht integriert und behalten unsere Identität. Swisscom kann unser Know-how ohne Investitionen in Entwicklung und Manpower einsetzen und wir erhalten Zugang zu Technologien der Swisscom, wie z. B. den Trust Services (Stichwort Digitale Signatur), Manpower und durch die vielfältigen Marketingaktivitäten auch zu neuen Unternehmen und Netzwerken.

Ein konkretes Beispiel: Nachdem die Kooperation mit der Swisscom schweizweit publiziert worden war, explodierte die Anzahl Posts auf unseren Kommunikationskanälen. Wir erhielten zahlreiche Anfragen für Interviews und von weiteren potentiellen Investoren. Die digitale Vernetzung machte uns schlagartig bekannter. Die Swisscom hatte als Influencer eine äusserst befruchtende Wirkung für die ajila ag.

Welches Projekt steht bei Ihnen zuoberst auf der Prioritätenliste?

Um für KMU mit begrenzten Ressourcen interessant zu sein, verkaufen wir in Zukunft anstelle von Zeit konkrete Werte bzw. einzelne Transaktionen und bringen diese Abläufe in die Schweizer Cloud. Das Produkt dazu nennt sich Digital Deals (<https://www.digital.deals>). Von unseren Entwicklungen und Erfahrungen sollen möglichst viele KMU profitieren können. Für einfache digitale Arbeitsschritte fallen für KMU keine hohen Projektkosten an. Sie bezahlen nur pro genutzte Arbeitseinheit, z. B. Neueinstellung, 3. Säule-Anträge, Mietkaution, Spesen-Prozesse. Oder einfach alles, wo Papierformulare von einem Ort zum anderen getragen werden.

Kontakt:

www.linkedin.com/in/beat-steiner-ajila