

Meldung vom Montag, 12. April 2010 / 06:19 h

SwissQ: in fünf Jahren zum Marktleader

Sie haben sich als führende Schweizer Anbieter im Bereich Software-Testing etabliert und organisieren mittlerweile die grösste europäische Konferenz in diesem Sektor: Die Rede ist von Adrian Zwingli und Silvio Moser von SwissQ, die vor fünf Jahren im Semesterkurs venture challenge ihre Geschäftsidee zum Leben erweckten. (es/venturelab)



Foto: SwissQ (venturelab)

Im Gespräch: Adrian Zwingli, Mitgründer von SwissQ



Foto: SwissQ (venturelab)

Die grösste europäische Konferenz im Bereich Software-Testing: der Swiss Testing Day

oder individuelle Leistungsmöglichkeiten immer wieder auf dem Tisch. Aber rückblickend haben wir wohl immer die richtige Lösung gefunden, auch wenn das nicht immer einfach war.»

In welchen Bereichen sind Sie heute überall tätig?

«Einerseits beraten und unterstützen wir Unternehmen operativ und strategisch im Bereich Software-Testing: Wie soll es organisiert sein, was ist der Business Case dahinter, welche Themen kommen in den nächsten Jahren auf die Kunden zu etc. Im zweiten Bereich bieten wir zum gleichen Thema Schulungen an, wobei wir uns innerhalb von Monaten zum Marktführer entwickelt haben. Im dritten Bereich organisieren wir Konferenzen und Events wie zum Beispiel den Swiss Testing Day. Ziel dabei ist es, die Community zu stärken, Netzwerke zu fördern und Erfahrungen auszutauschen. Je stärker die Kunden in unserem Fachgebiet werden, desto mehr Mehrwert können sie in ihrem Unternehmen einbringen und desto wichtiger wird wiederum unser Fachgebiet. Grundsätzlich verstehen wir uns da als Startup einer neuen Generation,

Am Anfang stand eine grobe Idee, daraus entwickelte sich ein florierendes Business. An diesem Erfolg ist auch venturelab beteiligt. Während eines Jahres begleiteten Studierende der FH St. Gallen die Firmengründer auf ihrem Weg in die Selbständigkeit und prägten so das Startup. Sogar der Name SwissQ entstand im venture challenge. Im Gespräch mit Adrian Zwingli über den Firmenstart vor fünf Jahren, Stolpersteine und Erfolgsfaktoren.

Innerhalb von fünf Jahren hat sich SwissQ zum Schweizer Marktführer entwickelt. Was sind Ihrer Meinung nach die Erfolgsfaktoren?

«Von Anfang an sind wir einer klaren Strategie gefolgt, haben bewusstes Branding betrieben, ein starkes Netzwerk aufgebaut und gute Mitarbeiter eingestellt. Sicher gehört auch unsere Fähigkeit, Pläne umzusetzen – ganz nach dem Leitsatz ‚Actions speak louder than words‘ – zu unseren Erfolgsfaktoren. Und was natürlich ganz zentral ist: Wir haben seit Start den Fokus auf die Kunden gerichtet und uns immer wieder von Neuem gefragt: Was sind ihre Bedürfnisse? Wie können wir diese abdecken? In welche Richtung müssen wir uns zusammen mit ihnen weiter entwickeln? Dabei hat uns venturelab extrem geholfen. SwissQ gäbe es in seiner jetzigen Ausrichtung nicht und wir wären sicher auch nicht der Schweizer Marktführer mit den ersten Expansionen im Ausland.»

In der Startup-Phase warten ja bekanntlich auch viele Herausforderungen auf die Gründer. Über was für Probleme sind Sie gestolpert?

«Herausforderungen gab es viele: Von der Buchhaltung über Mehrwertsteuer-Abrechnungen – Outsourcing ist auch nicht immer ganz einfach – bis zum Aufbau von Marketing und Sales über das Finden des richtigen Personals. Beispielsweise dauerte es zwei Jahre, bis wir eine anständige Webseite auf die Beine gestellt hatten. Da wir die Firma zu zweit gegründet haben, landeten auch Themen wie Rollenverteilung, Zielvorstellungen

das sich eben nicht ausschliesslich dem Verkauf von Produkten und Dienstleistungen widmet, sondern eben auch als Netzwerker und Facilitator tätig ist. Gesamthaft sehen wir uns als Zentrum unserer Community, was sich auch durch unseren Slogan zeigt: SwissQ – at the Heart of Software Testing.»

Den Swiss Testing Day haben Sie gleich selber angesprochen. Wie lief der diesjährige Event?

«Hervorragend! Mit über 700 Teilnehmern organisieren wir mittlerweile die grösste Konferenz im Bereich Software-Testing in Europa. Zwei erstklassige Key Notes (Microsoft und Google), ein interessantes Programm und viel Raum und Zeit zum Austausch waren die Hauptanziehungspunkte für die Teilnehmer. Ein Erfolgsfaktor hier ist mit Sicherheit die Unabhängigkeit, denn der Swiss Testing Day wird von der Community für die Community organisiert, was sich zum Beispiel durch das Conference Board ausdrückt. SwissQ agiert hier als Facilitator und ermöglicht Erfahrungsaustausch und Wissenstransfer, tritt jedoch als Firma nur begrenzt in Erscheinung. Während dies aus Marketingsicht für die Consulting-Einheit eher schwer zu akzeptieren ist, glauben wir an den Nutzen der Unabhängigkeit bei solchen Veranstaltungen. Der Nutzen der Kunden geht vor, auch wenn er auf unsere Kosten geht.»

Unterdessen hat sich SwissQ erfolgreich etabliert. Inwiefern ist da noch der Startup-Groove zu spüren?

«Auch wenn wir als Unternehmen etwas älter und gesetzter sind, ist der Groove immer noch stark zu spüren. Der ständige Austausch mit der Community sorgt dafür, dass wir Probleme frühzeitig erkennen und unser Angebot anpassen können, was so für manches Abenteuer sorgt. Nicht jede Idee lässt sich wie geplant umsetzen und wir mussten auch schon Rückschläge verdauen. Aber so ist das Unternehmertum. Nebenbei expandieren wir ins Ausland und versuchen immer wieder neue Services anzubieten. Eigentlich ist unser Business getrennt in Run the Business, das heisst das laufende Geschäft, und Change, wo wir neue Ideen umsetzen. Bereits bei nur zwölf Mitarbeitern ist es eine echte Herausforderung, diese beiden Bereiche miteinander gut zu kombinieren. Schlussendlich haben wir die ersten eigenen Büroräumlichkeiten bezogen. Dabei versuchten wir den Startup-Stil beizubehalten und zum Beispiel durch räumliche Effekte zu unterstützen. Eigentlich ist es nach wie vor, wie ein bisschen erwachsen zu werden: ein echtes Erlebnis für alle.»

Was empfehlen Sie anderen Startup-Gründern?

«Zu allererst: Fragt nicht zuerst, was ist für mich wichtig; sondern was ist für den Kunden wichtig. Erfolg stellt sich dann ein, wenn echter Mehrwert beziehungsweise Relevantes geboten wird. Dazu gehören auch gute Abklärungen bezüglich Marktpotenzial und eine realistische Einschätzung bezüglich der eigenen Kompetenzen und Möglichkeiten. Sicher empfiehlt es sich auch, ein starkes Netzwerk aufzubauen. Darüber hinaus ist es unabdingbar, die Identität des eigenen Unternehmens immer wieder zu hinterfragen und neue Akzente zu setzen. Unser neuer Slogan ‚SwissQ – at the heart of Software Testing‘ ist ein gutes Beispiel dafür. Es geht darum, sich auch nach fünf Jahren stetig weiterzuentwickeln, ob als Unternehmen oder als Unternehmer. Ich persönlich hab mich zudem für eine Weiterbildung entschieden, welche mir das Führen des Unternehmens erheblich vereinfacht. In nächster Zeit schliesse ich den MBA der Open University ab. Das Ganze hab ich im Fernstudium gemacht, um nach wie vor 200% im Unternehmen präsent zu sein. Da sieht man, auch da hält sich der Startup-Groove am Leben.»

Diese Pressemitteilung finden Sie online unter

<http://www.news.ch/SwissQ+in+fuenf+Jahren+zum+Marktleader/435783/detail.htm>.