

# «Transformation ist für uns eine Chance»

**Stefano Camuso** Der Managing Director der Schweizer Niederlassung des grossen IT-Dienstleisters T-Systems sagt, warum es bei der strategischen Neuausrichtung geht.

INTERVIEW: VOLKER RICHERT

*Bei T-Systems sind Massentlassungen angekündigt. Was heisst das für die Schweiz?*

**Stefano Camuso:** Konzernweit werden rund 4000 Stellen verlagert und weitere 6000 Stellen eingespart – einen grossen Anteil dieser Reduktionen und Verlagerungen hat der deutsche Heimmarkt zu tragen. Für die Schweiz können wir noch keine konkreten Zahlen nennen; wir sind aber bereits seit fast einem Jahr dabei, uns zu transformieren. Arbeitsplätze werden bei uns in einem viel kleineren Massstab als im Konzern betroffen sein. Wir straffen die mittlere Managementebene und bringen die Rollen der Mitarbeitenden in Einklang mit den Herausforderungen der Digitalisierung. Das haben wir von Anfang an offen kommuniziert und an dieser Transparenz gegenüber Mitarbeitenden und Kunden werden wir auch festhalten, wenn sich die Vorgaben für die Schweiz präzisieren werden.

*Können Sie konkret werden?*

Unsere Nearshore-Center werden derzeit ausgebaut. Im Zuge dessen wollen wir unsere Angebote weiter verbessern. Wir prüfen, wo wir Aufgaben, die wir im Leistungsspektrum eher dem Commodity-Bereich zuordnen, im Nearshoring abwickeln können, um die Vorteile hoher Skalierung an die Kunden weitergeben zu können. Das Thema Offshoring spielt zwar im Konzern eine grosse Rolle, ist für uns aber marginal. 95 Prozent unseres Geschäfts ist lokales Business.

*Was heisst das für Sie als IT-Dienstleister?*

Zur Verbesserung der Kostenstruktur werden im Konzern vier zentrale Bereiche adressiert: Standardisierung, Automatisierung, Near- und Offshoring. Das wird uns helfen, unsere Angebote zu verbessern. Speziell im herkömmlichen Outsourcing wird das einen Einfluss haben. Denn das klassische Outsourcing ist nach wie vor ein grosses Thema – allerdings in einem anderen Umfeld. Zum einen spielen die verschiedenen Cloud-Angebote eine grosse Rolle und für die Kunden ist es zunehmend wichtig, einen Outsourcer als Dienstleistungspartner zu haben, der sie auf der Reise in die Digitalisierung beglei-

ten kann und auch fähig ist, die neuen Lösungen sicher zu betreiben. Für die digitale Transformation wird die gesamtheitliche Betrachtung immer wichtiger und verschiedene unserer heutigen und künftigen Kunden akzeptieren uns gerade deshalb als kompetente Ansprechpartner in Digitalisierungsfragen, weil wir eben auch das Brot-und-Butter-Geschäft des klassischen IT-Outsourcings beherrschen. Im Basisgeschäft nutzen wir Skaleneffekte durch Automatisierung und Nearshoring und bei neuen Themen schöpfen wir aus dem Wissenspotenzial des Konzerns. Wichtige und langjährige Kunden wie die SBB, das Inselspital Bern oder Georg Fischer wissen das zu schätzen.

*Vor welchen Problemen stehen Sie dabei?*

Aufgrund des wachsenden Automatisierungsgrades erwarten die Kunden Jahr für Jahr tiefere Preise. Das können wir mit neuen Nearshoring-Angeboten auffangen, allerdings nur in Bereichen, in denen die Qualität nicht leidet. Was beim Systemmanagement funktioniert, bereitet nicht selten beim Helpdesk Schwierigkei-



## Der Transformator

**Name:** Stefano Camuso  
**Funktion:** Managing Director, T-Systems Schweiz, Kloten  
**Alter:** 52  
**Familie:** verheiratet, zwei Kinder  
**Ausbildung:** Betriebsökonom FH und EMBA (Universität Freiburg)

**Das Unternehmen** In der Schweiz beschäftigt T-Systems an den Standorten Zollikofen BE, Basel, Kloten, Genf und Kreuzlingen rund 600 Mitarbeitende. Sensible Kundendaten bleiben in der Schweiz auf eigenen Twin-Core-Rechenzentren.

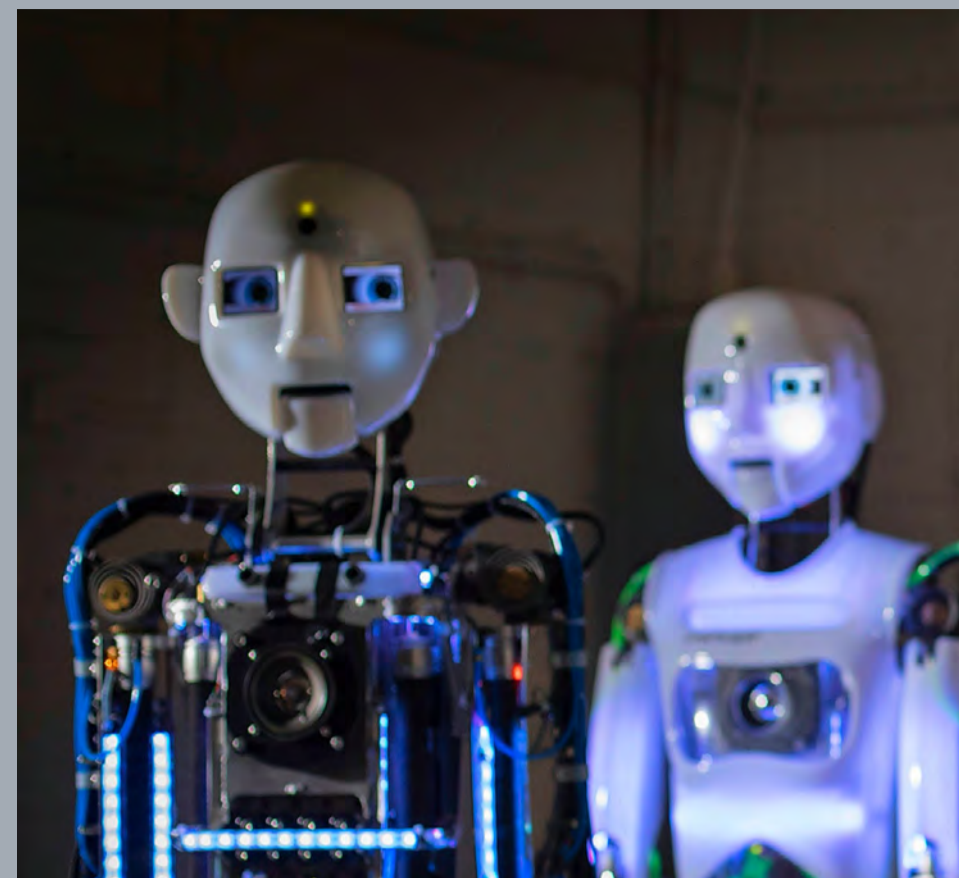
ten. Wir geben unseren Kunden so etwas wie eine Menükarte in die Hand, aus der sie sich konkret aussuchen, was sie zu welchem Preis wo beziehen. Die Wahl wird begleitet, zumal Security- oder Datenschutzthemen oder sprachliche und kulturelle Befindlichkeiten eine Rolle spielen. Unser Portfolio erlaubt es, viele Ansprüche der Kunden abzudecken und trotzdem von Skaleneffekten zu profitieren.

*Was brennt Ihren Kunden unter den Nägeln?*

Neben der generell anstehenden Digitalisierung ist das Thema Multi-Cloud inzwischen weit oben auf der Agenda. Nicht wenige Unternehmen haben schon mehrere Cloud-Provider im Haus. Unsere Dienstleistung ist deren Integration und das Management, also Services von der Auswahl bis zum Betrieb der IT aus private, public oder hybride Clouds. Das Cloud-Geschäft macht bei uns inzwischen 30 bis 40 Prozent des Umsatzes aus, wobei unser eigenes Public-Cloud-Angebot, die Open Telekom Cloud, in der Schweiz erst langsam Fuss fasst. Dies deshalb, weil wir mit dessen Vermarktung in der Schweiz erst in den letzten Monaten begonnen haben. Daneben spielt das Thema Security eine immer wichtigere Rolle, da speziell im digitalen Bereich der Datenschutz noch herausfordernder ist.

*Und Ihr traditionelles Outsourcing?*

Trotz dem Trend zur Cloud verliert es kaum an Bedeutung, wir stellen aber wie erwähnt fest, dass die Outsourcing-Deals oft kleiner pakettiert werden und nicht mehr die gesamte Unternehmens-IT adressieren, sondern sich auf Teilbereiche eines Unternehmens fokussieren. Generell konzentrieren wir uns in der Schweiz auf drei Kernbereiche: Outsourcing, Cloud und Digital Solution – hierzu gehören SAP, IoT und Security. Das sind die Service-Schwerpunkte, für die wir unentwegt neue Mitarbeitende suchen. Greifbar wird die digitale Transformation unter anderem beim Ein- oder Umstieg von Unternehmen in die SAP-S4- und -Hana-Welt, bei dem immer höhere Anforderungen im Sicherheitsbereich oder auch im Bereich der Softwareentwicklung bestehen. Um hier bereit zu sein, die Kundenanforderungen erbringen zu können, müssen wir uns neu aufstellen.



**RoboThesplan:** Dank künstlichen Muskeln und entsprechend natürlichen Bewegungen besticht

*Heisst das, Ihnen fehlen Spezialisten?*

Ja, der Kampf um Talente ist in vollem Gang. Wir haben derzeit zwanzig offene Stellen und suchen beispielsweise Java-Entwickler schon seit fast einem Jahr. Es fehlt überhaupt an Softwareentwicklungskompetenz, aber auch an Spezialisten für die Business-Integration. Ganz zu schweigen von neuen Themen: Denken Sie nur an

**«Viele Unternehmen sind unter Druck, weil sie weder über die nötigen Ressourcen noch Allianzen verfügen.»**

IoT. Wer als IT-Dienstleister in diesem Bereich heute kein Know-how aufbaut, wird in einem Jahr abgehängt sein. Zentral ist, die Integration leisten zu können. Fast ein Viertel unserer rund 600 Mitarbeitenden engagiert sich bereits in diesem Sektor.

*Geht es Ihnen denn um bestimmte Branchen?*

Im klassischen Outsourcing sind wir branchenneutral unterwegs. Im Bereich der Digital Solutions sind wir stark auf Logistik, Personenmobilität, Healthcare und Manufacturing fokussiert. Speziell das Wissen, das wir im Logistik- und Mobility-Bereich haben, spielt für viele Unternehmen eine wichtige Rolle. Unsere Kernkompetenz steckt in IT-Projekten, in denen wir unsere umfassende Expertise – sei es in der Beratung oder in der Umsetzung für die Kunden – nutzbringend einbringen können.

*Wie sehen Sie die Situation in Sachen Digitalisierung?*

Die grossen multinational tätigen Unternehmen haben nicht selten eigene Teams

für die digitale Transformation im Einsatz, gehen dafür Joint Ventures ein oder kaufen Startups zu. Bei Unternehmen mit nationaler Ausprägung sieht es oft anders aus. Diese Unternehmen wissen zwar, dass die Digitalisierung auch ihre traditionellen Geschäftsmodelle gefährdet, sie sind aber verstärkt unter Druck, weil sie weder über die notwendigen Ressourcen noch entsprechende Allianzen verfügen, um den digitalen Zweig ihres Geschäftes voranzutreiben. Viele passen ihre Vertriebskanäle an oder suchen disruptive Geschäftsmodelle, um ihr Business zukunftssicher zu machen. Für sie sind wir der richtige Ansprechpartner, der ohne gewaltige Investitionen den digitalen Wandel mitgestalten kann. Dafür liefern wir pragmatische, auf die Kundenbedürfnisse zugeschnittene Lösungen. Hier sehen wir das grösste Wachstumspotenzial.

*Was bieten Sie denn Ihren Kunden dazu an?*

Im Outsourcing-Bereich können wir Lösungen anbieten, die von Teilsourcing bis hin zu der vollen Übernahme der IT das gesamte Spektrum abdecken. Zudem bieten wir unseren Kunden kompetente Unterstützung im Bereich ihrer Digitalisierungsstrategie an; von der Beratung über die Lösungsentwicklung – sei es bei SAP, IoT oder anderen Themenbereichen – bis hin zum sicheren Betrieb dieser digitalen Lösungen. Wo es sinnvoll ist, ergänzen wir unsere Lösungen mit dem Know-how und den Lösungen von unseren Partnern, um so für die Kunden das bestmögliche Resultat zu erzielen. T-Systems kann hier als Generalunternehmer agieren; wir sind für unsere Kunden also ein finanzstarker Partner als Hauptverantwortlicher.

ANZEIGE

**4 Jahre** **ZFU**  
International Business School

Agiles Innovations-Management

Transformation zum innovativen, digitalen Unternehmen

Weitere Informationen zum Seminar

[zfu.ch/go5/agi](https://zfu.ch/go5/agi)

JETZT ANMELDEN

13. – 14. November 2018 in Feusisberg am Zürichsee