

# Eliane Egeli, CEO Egeli Informatik AG, im Interview



Dr. Eliane Egeli, CEO, Egeli Informatik AG (Foto: Egeli Informatik AG)

Interview von Karin Bosshard

**Moneycab.com: Frau Dr. Egeli, Ihr Unternehmen wirbt mit dem Claim "Swiss Made Software". Wieviel Swissness ist in Ihrem Unternehmen effektiv drin?**

Eliane Egeli: Wir haben uns auf die Fahne geschrieben "einfach clevere" Software-Lösungen anzubieten. Um dieses Versprechen einhalten zu können, ist ein tiefes Verständnis des Marktes und der Nutzerbedürfnisse entscheidend und wir glauben daran, dass die Nähe zu unseren Kunden ein zentraler Erfolgsfaktor von uns ist. Das ist mit ein Grund, weshalb unsere rund 50 Mitarbeitenden alle in der Schweiz arbeiten: Von hier decken wir die gesamte Wertschöpfungskette «made in Switzerland» ab – von der Konzeption über die Entwicklung bis zum Betrieb unserer Software-Lösungen.

*«Wir decken die gesamte Wertschöpfungskette «made in Switzerland» ab.»  
Dr. Eliane Egeli, CEO, Egeli Informatik AG*

**Gibt es einen Garanten oder ein "Geheimrezept" für Erfolg in der IT-Industrie in der Schweiz?**

Man muss den Kunden verstehen! Nebst einer soliden Beherrschung des Handwerks, gehören gute Branchenkenntnisse und generell ein hohes Verständnis der geforderten Qualität dazu. Beim Kunden sind clevere Ansätze für eine Individualisierung an seine Bedürfnisse gefragt, welche gleichzeitig aber auch kostengünstig umgesetzt werden müssen.

**Ihr Unternehmen bildet Informatiklehrlinge aus. Wie lautet Ihr Tipp an die jungen Berufseinsteiger und Berufseinsteigerinnen?**

Berufliche IT hat wenig mit Gaming zu tun... Der Spirit «Lösungen zu finden» und die Fokussierung auf ein Thema sind aber durchaus wichtige Eigenschaften in unserem Beruf. Zusätzlich braucht es Lust jedes Jahr neue Technologien zu lernen und Interesse den Kunden mit seinen Bedürfnissen zu verstehen. In unserem Beruf ist man alle 3 bis 5 Jahre Anfänger in gewissen Bereichen und damit muss man klarkommen.

*«In unserem Beruf ist man alle 3 bis 5 Jahre Anfänger in gewissen Bereichen und damit muss man klarkommen.»*

### **Müssen sich Informatiklehrlinge vor dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz und den damit schwindenden Arbeitsplätzen keine Sorgen machen?**

Der Einsatz der neuen Technologien ist sehr komplex, unsere Welt ist sehr vernetzt und um auf dem Markt zu bestehen sind keine Massenwaren mehr gefordert, sondern individuelle Lösungen. Um diese umzusetzen braucht es kreative Menschen, welche neue Lösungen denken und auch umsetzen können. Sorgen müssen sich vor allem diejenigen machen, welche am Liebsten immer das Gleiche tun.

### **Setzen Ihre Kunden Künstliche Intelligenz ein? Wenn ja, wo? Wenn nein, warum (noch) nicht?**

Ich habe mich bereits für meine Dissertation in den 1980-er Jahren mit Künstlicher Intelligenz auseinandergesetzt, damals mehr als akademische Übung. Heute sind die Technologien vor allem im Bereich Bild- und Spracherkennung durchaus einsatzfähig. Zurzeit haben wir gerade ein Projekt, welches sich mit Machine Learning befasst. Die Basis hier sind Technologien, wie Mustererkennung und statistische Bewertung, die schon lange bekannt sind. Mit den grossen Datenmengen, welche heute bei Web-Plattformen anfallen, benötigen wir neue Lösungen, um die Daten zu kategorisieren und neue Anforderungen vor allem im Bereich Individualisierung umsetzen zu können.

*«Mit den grossen Datenmengen, welche heute bei Web-Plattformen anfallen, benötigen wir neue Lösungen.»*

### **Mit welchen Innovationen rechnen Sie in den nächsten 5 bis 10 Jahren?**

Der Megatrend «Individualisierung» wird viele neue Produkte und Services hervorbringen. Durch die Technik können wir auch Kleinmengen und individuelle Anforderungen effizient bewirtschaften. In Zukunft werden wir viel weniger besitzen, sondern mehr Services nutzen und eine grosse Auswahl an Services zur Verfügung haben. Die Anforderungen an die Erhaltung unserer globalen Umwelt wird zu neuen Angeboten und Techniken führen.

### **Wie kommt die Wertschöpfung aus diesen Innovationen den Kunden zugute?**

Die Angebotsvielfalt wird grösser, die Barrieren für einen Wechsel von Anbietern werden kleiner, dadurch werden die Innovationsstärksten Unternehmen überleben. Das Angebot wird durch diese Dynamik schneller, individualisiert, qualitativ hochwertiger und schlussendlich auch günstiger beim Kunden ankommen.

### **Wie hat sich der Forderungskatalog Ihrer Kunden seit Ihrer Unternehmensgründung verändert? Was fordern Ihre Kunden heute von Ihnen?**

Im 1986 waren Informatiklösungen noch Host-Lösungen, die persönlichen Arbeitsgeräte PC waren am Arbeitsplatz noch Exoten. Damals ging es darum gezielt einzelne administrative Arbeiten zu unterstützen und vor allem bei der Datenablage einen schnellen und sicheren Zugriff zu gewährleisten. Heute sind die Themenkreise ganz anders, nebst ausgeklügelter Funktionen, die parametrisierbar sein müssen, sind Funktionen wie Zugriffssicherheit, Datenschutz, aber auch Zugriff über mobile Geräte und 24-Stunden Betrieb im Vordergrund. Lösungen müssen auf den User und Kunden zugeschnitten und schnell und einfach an Änderungen im Betrieb angepasst werden können.

*«Jede Aufarbeitung von Technologie ist mit Kosten verbunden und muss am Schluss wirtschaftlich sein.»*

### **Welche Faktoren haben die Entwicklung Ihres Unternehmens am meisten beeinflusst?**

Der rasante Wechsel in der Technologie ist ein starker Treiber in der Informatik. Als lokaler Software-Hersteller müssen wir uns jedes Jahr wieder von neuem entscheiden, welche Technologien Zukunft haben, was wir brauchen können und was wir bewusst auch liegen lassen. Jede Aufarbeitung von Technologie ist mit Kosten verbunden und muss am Schluss wirtschaftlich sein. Unsere Software wird

heute zwischen 15 und 20 Jahren eingesetzt. Wenn wir uns hier falsch positionieren, dann betrifft uns dies und unsere Kunden direkt.

**Erfolge werden gerne gefeiert, Misserfolge gerne verdrängt. Was war Ihr grösster Rückschlag?**

Erneuerungen von Software bedeuten bei den Kunden immer grosse Projekte und auch ein grosses Risiko, bis wieder alles gehärtet und fehlerfrei läuft. Aus Sicht der Erweiterbarkeit / Wartbarkeit muss aber eine Software nach 15 Jahren vollständig erneuert werden, auch wenn Kunden noch zufrieden mit der Funktionalität sind. Vor fünf Jahren haben wir nach vielen Workshops und Erstellen von Visionen die 3. Generation unserer Digitalisierungsplattform und der Standard-Software im Debitorenmanagement gestartet. Ein klares Ziel war, dass Kunden das alte und das neue System parallel betreiben und schrittweise ablösen können. Nach drei Jahren und ersten Pilotprojekten bei Kunden wurde klar, dass dieses Ziel in der Praxis nicht umsetzbar ist – die Komplexität für alle Beteiligten war zu gross. Die Vision eines parallelen Betriebes mit kontinuierlicher Inbetriebnahme musste begraben werden.

*«Die Vision eines parallelen Betriebes mit kontinuierlicher Inbetriebnahme musste begraben werden.»*

**Und wie steht es mit der physischen Sicherheit der Infrastrukturen? Bei Ihnen, wie auch bei Ihren Kunden?**

Wir betreiben zwei eigene Rechenzentren für uns und unsere Kunden. Der Zutritt zu diesen Rechenzentren ist nur berechtigten Mitarbeitenden gestattet. Nebst dem physischen Zutritt gibt es aber auch andere physische Gefahren wie Brand, defekte Klimaanlage, Stromausfall, Hardwareausfall von Server, Router etc., Ausfall von Internet-Leitung und vieles mehr. Wir haben uns intensiv mit den Risiken des Rechenzentrumsbetriebes auseinandergesetzt und halten uns an die ISO 27001 Norm, die rund 110 verschiedene Kontrollrichtlinien umfasst. Wir sind ISO 27001 zertifiziert und damit werden wir jedes Jahr überprüft durch die Zertifizierungsstelle auf die Einhaltung der Sicherheitsrichtlinien.

**Sie gehören zu einer Grossfamilie, welche die Firmengruppe leitet. Wann wird die nächste Generation das Ruder übernehmen?**

Ja, da sind wir bereits mittendrin. Werner Egeli und Thomas Marx sind nach über 30 Jahren letztes Jahr aus der Geschäftsleitung ausgetreten und haben unseren neuen GL-Mitgliedern Platz gemacht. Unser ältester Sohn Martin Egeli ist in diesem Jahr in die Firma eingetreten. Zusammen werden wir nun in den nächsten Jahren die Nachfolge konkret anpacken.

**Eine weitere persönliche Frage: Sie brauchen einen wachen Kopf, haben Sie gesagt, und halten diesen mit Golfspielen und Tai-Chi fit. Wie finden Sie Zeit dafür?**

Zeit gibt es ja eigentlich genügend, aber die Prioritäten geben den Ausschlag was wir wirklich tun. Mein Lernprozess hat zwar einige Zeit gedauert bis ich gemerkt habe, dass ich nicht überall dabei sein muss. Loslassen und Vertrauen haben, dass es funktioniert, sind wichtig in diesem Zusammenhang. Unsere gut ausgebildeten Mitarbeitenden sind motiviert ihre Arbeiten selbständig und eigenverantwortlich zu erledigen. Als Firma wollen wir allen die Möglichkeit einer guten Work-Life-Balance bieten und dies gilt auch für die Führung und damit auch für mich.

**Frau Dr. Egeli, wir bedanken uns für das Interview.**

**Zur Gesprächspartnerin**

*Dr. Eliane Egeli ist Geschäftsführerin und Gründerin der EGELI Informatik. Studium an der ETH Zürich Naturwissenschaften, Dissertation an der ETH Zürich 1986 an der Abteilung Elektrotechnik mit Thema Bildanalyse. Start der EGELI Informatik im 1986 mit Werner Egeli und erste Projekte im Bereich Debitorenmanagement und Datenbanken. Übernahme weiterer VR- und Geschäftsführungsmandate bei Creditreform AG und Creditreform Zürich AG.*

*Ihr Profil auf LinkedIn <https://www.linkedin.com/in/eliane-egeli/>*

**Zum Unternehmen**

*Seit 1986 begleitet EGELI Informatik Unternehmen in der Digitalisierung von Geschäftsprozessen. Mit 50 Mitarbeitenden an den Standorten St.Gallen und Zürich ist EGELI ein führender Hersteller von Inkasso-Software sowie Applikationen für das Kredit- und Debitorenmanagement. Zudem entwickelt das Unternehmen innovative Software-Lösungen auf Basis einer eigenen Digitalisierungsplattform und bietet Dienstleistungen im Bereich IT-Betrieb. [www.egeli-informatik.ch](http://www.egeli-informatik.ch)*