



«Moderne, prozessgesteuerte Portale für nahezu alle Branchen stehen ganz oben auf unserer Zukunftsagenda.»

Renato Stalder
ist CEO der Soreco AG.

Businessapplikationen aus der Cloud liegen momentan im Trend. Was macht Soreco in dieser Hinsicht?

Soreco gehört zu den Pionieren im Bereich Cloud-Lösungen. Seit 1999 sind wir mit www.epayroll.ch als Lösungsanbieter im Cloud-Umfeld aktiv und konnten über die Jahre hinweg einen deutlichen Marktanteil gewinnen. Neben Soreco agieren dabei noch weitere Anbieter mit einer eigenständigen E-Payroll-inhouse-Installation am Markt: Raiffeisen Schweiz, Fédération des Entreprises Romandes und GastroSocial. Zudem arbeiten wir stetig daran, den Cloud-Markt weiterzuentwickeln. Beispiele hierfür wären Vereinslösungen oder eine Gesamtlösung im Cloud: Xpert.e-Line mit Leistungserfassung, Fakturierung, Rechnungswesen, Controlling, Lohnbuchhaltung. Aber auch Schulungen mittels Cloud-Anwendungen sind bei uns in der Konzeptionsphase. Hinzu kommen Supportprozesse für Cloud-Angebote, die auch dem klaren Trend hinsichtlich Business Process Outsourcing (BPO) Rechnung tragen.

Was sind die Vorteile von Lösungen aus der Cloud? Was sind die Nachteile gegenüber herkömmlichen Lösungen?

Gerade für Firmen mit kleinen IT-Abteilungen können Cloud-Lösungen von grossem Nutzen sein, beispielsweise bei der ausgelagerten Serververantwortung inklusive Datensicherung oder auch beim Release-Wechsel, der im Rahmen von Cloud-Computing für den Anwender natürlich komplett entfällt. Der Nachteil solcher Lösungen existiert eigentlich primär in den Köpfen der Entscheider, da das Vertrauen hinsichtlich ausgelagerter EDV noch nicht wirklich verankert ist.

Wo sehen Sie in der Schweiz Wachstumschancen?

Grosse Wachstumspotenziale sehen wir zum einen in den Bereichen Banken und Versicherungen, aber auch im E-

Government- und E-Health-Umfeld. Gerade in diesen Märkten liegen besondere IT-Chancen in der prozessorientierten Orchestrierung gewachsener und spezialisierter Applikationen, ohne die Zukunftssicherheit der Legacy-Anwendungen zu gefährden. Zum anderen stehen moderne, prozessgesteuerte Portale für nahezu alle Branchen ganz oben auf unserer Zukunftsagenda. Denn durch RIA-basierte Portallösungen lassen sich die Arbeitsprozesse vieler Unternehmen massiv verschlanken und beschleunigen.

Ist das Ausland für Soreco attraktiv?

Die internationale Vermarktung des Soreco Software-Portfolios «Xpert.Line» ist seit langem ein fester Bestandteil unserer Vertriebsstrategie – wie auch bei einigen unserer heimischen Mitbewerber. Im Vordergrund steht unsere Business-Process-Management-Plattform «Xpert.ivy». Schliesslich unterliegen Orchestrierungslösungen und HR-Portale keinen länderspezifischen Beschränkungen und können global eingesetzt werden. Diese Marschroute haben wir aktuell weiter fokussiert. Vor kurzem konnten wir mit Rolf Stephan einen neuen geschäftsführenden Direktor und Gesellschafter für die ebenfalls neu gegründete Soreco International AG mit Sitz in Zug verpflichten. Dieser Schritt erlaubt uns, die Vertriebsaktivitäten in Deutschland und Österreich weiter zu verstärken. Zudem stehen die IT- und BPM-Märkte in den USA sowie in Grossbritannien, Skandinavien, Benelux und Osteuropa auf unserer Globalisierungsagenda. ■