



Schweiz 

## Tour de ifb Suisse

Johannes Balling\_ifb Suisse AG

**Im Jahr 2004 wurde die ifb Suisse AG gegründet. Johannes Balling, Geschäftsführender Partner der ifb Suisse AG, berichtet von den Erfolgen und Erfahrungen des ersten Jahres.**

Für ein Beratungs- und Softwareunternehmen wie ifb ist der Schweizer Markt sehr attraktiv, das Land hat eine dynamische und vielfältige Unternehmenslandschaft. Im Finanzsektor verfügt die Schweiz über eine hohe Dichte von Spitzenbanken wie UBS und Credit Suisse und Finanzdienstleistern wie Zürich Financial Services. Daneben gibt es ein starkes Segment von mittelgroßen Versicherungen, die international ausgerichtet sind, sowie Kantonalbanken, die eher national agieren. Hervorzuheben ist zudem die große Zahl von Privatbanken vor allem in Genf und Zürich. Auch außerhalb der Finanzindustrie gibt es Global Player wie Nestle oder Novartis. Der Beratungsbedarf ist entsprechend hoch. Tendenziell entwickelt sich der Schweizer Beratungsmarkt weg von den großen Unternehmensberatungen hin zu hoch spezialisierten Anbietern. ifb ist daher für die Schweiz sehr gut positioniert. Beratungs- und Softwareunternehmen unserer Größe gibt es hier kaum; abgesehen von den sehr großen Beratungen haben die meisten übrigen Anbieter eine Größe von zehn bis zwanzig Mitarbeitern.



Um sich im Schweizer Markt nachhaltig zu etablieren, ist eine dauerhafte Präsenz vor Ort unbedingt notwendig. Deshalb wurde die ifb Suisse AG gegründet. Die Anlaufphase verläuft bislang nach Plan, mit Projekten bei international tätigen Versicherungen, in der Pharma- und Telekommunikationsindustrie sowie bei einem großen Schokoladenhersteller. Schwerpunkte waren bisher vor allem die Neuausrichtung von Finanzen und Controlling; nach einer Übergangsphase werden wir das gesamte Service-Portfolio der ifb AG anbieten.

Das Team der ifb Suisse AG besteht überwiegend aus Schweizer Beratern, die mit den lokalen Spielregeln bestens vertraut sind. Denn aus deutscher Sicht darf man sich keine Illusionen machen: In der Schweiz gehen die Uhren anders, trotz der sprachlichen und geographischen Nähe. Das betrifft sowohl die Anforderungen des Marktes beim Serviceangebot und bei der Durchführung von Projekten als auch die Arbeitskultur. Probleme werden hier grundsätzlich sehr kooperativ und zielorientiert gelöst; das schlägt sich auch in der Struktur der ifb Suisse AG nieder. Die meisten Mitarbeiter verfügen zudem über sehr gute Sprachkenntnisse in Deutsch, Englisch, Französisch, oft auch in weiteren Sprachen. Ebenso ist das Verständnis von verschiedenen Kulturen notwendig, da die Kunden der ifb Suisse AG stark international ausgerichtet sind.

Es ist unser Hauptziel, durch hochwertige Dienstleistungen schnell eine nachhaltige Position im Schweizer Markt aufzubauen. Dabei werden wir auf der Basis unseres Netzwerkes die Synergien mit Deutschland sehr aktiv nutzen. Das Team der ifb Suisse soll dabei weiter gezielt wachsen, um so die Größe zu erreichen, die für die Bearbeitung des anspruchsvollen Schweizer Marktes notwendig ist.