

Jahresbericht 2011



Eigentlich gibt's nur Gewinner

Es gibt gute Gründe, in einem Verband zu sein. Die Gesellschaft. Das Netzwerk. Die Reputation. Die Vorteile. Oder alles zusammen – wie beim SWICO, mit seinen grosszügigen Business Services. Lesen Sie, was Firmen an diesen Services des SWICO schätzen.



Wir setzen die SWICO ICT-Verträge als unseren Standard ein. Sie bilden meistens die inhaltliche Basis in Vertragsverhandlungen mit Grosskunden. Das bewährt sich. Zudem sind wir ab 2012 bei der AK71. Einen Einsatz der Marktforschungs-Services können wir uns gut vorstellen, sobald wir Regelwerk.com global zu vermarkten beginnen. **Thomas Aebi, Inventage AG**

Die nachhaltige Qualität der Dienstleistungen steht im Vordergrund. Das kompetente Auftreten und Verhalten der Dienstleistungserbringer schätzen wir sehr. Den grössten Vorteil sehen wir in der Abrechnung von mehreren Kantonen mit einem Partner. **Priska Pfister, Nexus Gruppe**



Wir nutzen die Branchenlösung Arbeitssicherheit des SWICO. Das bedeutet: kein Papierkrieg, effizientes Arbeiten mit Checklisten, Dokumenten und Statistiken. Und die komfortable und saubere Entsorgung von Elektronik überzeugt uns auch. Die funktioniert perfekt. **Rolf Etterlin, AC-Service (Schweiz) AG**

Ab 2012 nutzen wir die AK71. Ich kann noch nicht sagen, ob die Kasse kompetent ist; sie soll günstiger sein. Was ich gerne hätte: Vergleichszahlen im Hosting-Bereich. Und eine Recyclingtour ohne Paletten bestellen zu müssen. Da wüsste ich: am Dienstag kommt der SWICO vorbei, ich kann Toner und Geräte entsorgen. **Christian Fawer, Escapenet GmbH**



Toll wäre eine Community-Plattform – eine Vermittlungs- oder Know-how-Plattform für Studenten, Praktikanten und ausgebildete IT-Leute. Was wir nutzen vom SWICO: Die AK71, wegen der günstigen Bedingungen – und den Recyclingservice, weil er einfach ist. **Cornelia Oeschger, Innoveo Solutions AG**

Wir brauchen keine weiteren Business Services vom SWICO. Die Branchenlösung Arbeitssicherheit bringt uns viele Vorteile: automatische Anpassungen an Gesetze oder Richtlinien, ERFA-Tagungen, Vergleichszahlen Unfall/Krankheit mit gleichgelagerten Firmen usw. **Georg Widmer, VRSG Verwaltungsrechenzentrum AG**





Editorial

Euro, Dollar, EU, Wirtschaft! Diese Begriffe verändern die Welt, füllen die Medien – und beschäftigen im 2011 natürlich auch den SWICO. Die wirtschaftliche Trendwende, die Verwerfungen im EU-Raum, die Probleme bei den Wechselkursen für Euro und Dollar: Die ICT Branche ist gegen diese Einflüsse nicht immun. Das war 2011 sofort spürbar in den Bereichen Consumer Electronics und Printing.

Mit Blick auf unser Land möchte ich dazu sagen: Die Erfolgsstory Schweiz mit soliden Finanzen, Stabilität, Innovation und tiefer Arbeitslosigkeit hat zu einer Überbewertung des Franken geführt. Das ist schwierig für die Export- und die Tourismusindustrie. Auch für internationale Firmen sind die Kosten «to do business in Switzerland» stark gestiegen. Das ist eine grosse Herausforderung für Neuansiedlungen oder den Ausbau bestehender Organisationen. Trotzdem betrachtet das Ausland die Schweiz als «best practice». Das muss so bleiben – und gleichzeitig müssen wir Massnahmen ergreifen, um den Franken zu schwächen.

Und was bedeutet das für den SWICO? Die Interaktion mit den Stakeholdern wird immer wichtiger – das nehmen wir sehr ernst. Die ICT ist in allen Lebensbereichen verankert und wird in den nächsten Jahren noch viel mehr Einfluss nehmen. Im Bereich Geschäftsprozess-Optimierung, Entertainment – und nicht zu vergessen: in der Energiewirtschaft und bei der Optimierung von Infrastrukturen.

Der SWICO ist also gefordert, die Welt im Auge zu behalten – und gleichzeitig den spezifischen Bedürfnissen der Mitglieder gerecht zu werden. Zum Beispiel mit den Business Services. Auf Seite 6 greift der SWICO Vorstand dazu für Sie nach den Sternen.

Mit einem proaktiven professionellen Vorstand und einer leistungsfähigen Geschäftsstelle agiert der SWICO im Sinne seiner Mitglieder. Aber es gibt bestimmte Bereiche, in denen wir noch mehr Einfluss geltend machen könnten. Oder Programme, die wir lancieren sollten. Platzieren Sie als Mitglied bitte Ihre Wünsche und Ideen – wir kümmern uns gerne darum.

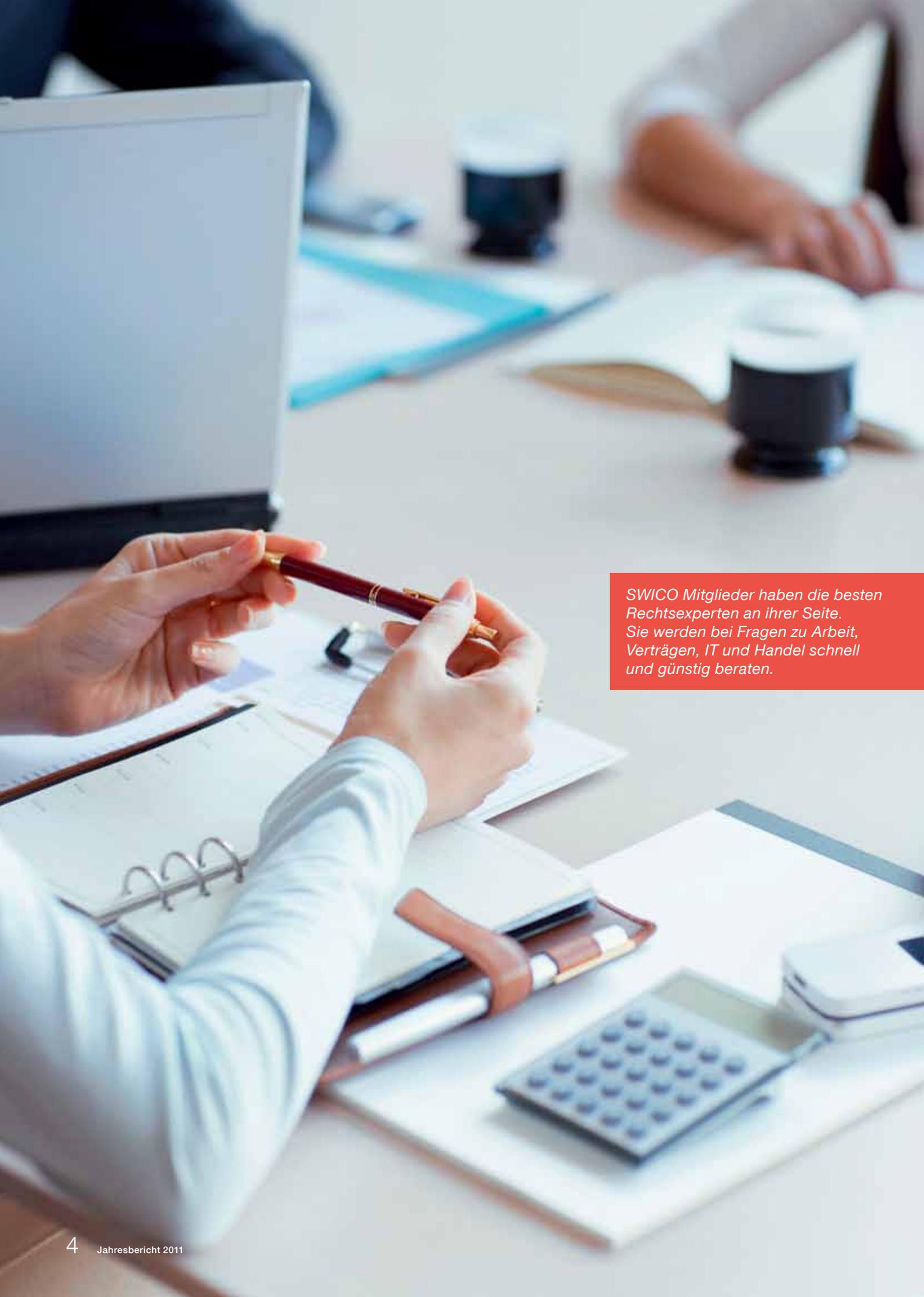
Von Paul Brändli zu Jean-Marc Hensch: 2012 ist für uns das Jahr des Wechsels in der Geschäftsleitung. Mein ganz grosser Dank geht an Paul Brändli. Er hat für den SWICO hervorragende Arbeit geleistet und wird uns weiterhin als Berater unterstützen.

Ich freue mich aber auch, gemeinsam mit dem neuen Geschäftsführer Jean-Marc Hensch und dem SWICO-Vorstand neue Akzente zu setzen – als Mehrwert für die Mitglieder. Weil sich der SWICO dort stark macht, wo es seinen Mitgliedern nützt. Danke!

Andreas Knöpfli, Präsident SWICO

Inhalt

3	Editorial	5	Interview	6	Vorstand	7	ICT-Verbandslandschaft	8	Jahresthema
11	Interessengruppen	12	Geschäftsbereiche	14	Bilanz	15	Erfolgsrechnung		



SWICO Mitglieder haben die besten Rechtsexperten an ihrer Seite. Sie werden bei Fragen zu Arbeit, Verträgen, IT und Handel schnell und günstig beraten.

Brändli geht. Hensch kommt. SWICO bleibt.

Paul Brändli schaut zurück auf ein erfolgreiches Jahr 2011. Und übergibt die Geschäfte bald seinem Nachfolger Jean-Marc Hensch. Ein Duo im Wechsel.



Paul Brändli

Paul Brändli, 2011 ist Ihr letztes Jahr als Geschäftsführer des SWICO. Wie fühlen Sie sich?

Im August 2010 habe ich mich entschieden. Ich hatte also genug Zeit für die Vorbereitung. Und es ist doch ein Privileg, diesen Schritt ganz frei zu machen – und nicht unter dem Druck von Krankheit oder Restrukturierung.

Sie sind seit 2008 Geschäftsführer des SWICO. Gibt es einen besonderen Moment, einen speziellen Erfolg in dieser Zeit?

An der Klausurtagung 2008 haben wir eine neue Verbandsstrategie definiert und uns dann auf bestimmte Arbeiten konzentriert: Aufbau von Interessengruppen, neue Website, andere Dienstleistungen wie den erfolgreichen SWICO ICT Index. Selbstverständlich haben wir auch die internen Prozesse optimiert. Die Konsequenzen daraus: Umzug an die Hardturmstrasse 103, eigene IT-Infrastruktur aufgelöst und diese über einen ASP-Vertrag mit einem SWICO Mitglied neu aufgebaut. Das alles hat dazu geführt, dass wir im 2010 zum ersten Mal seit langem in der Erfolgsrechnung mit einem kleinen Plus abschliessen konnten.

Was hat der SWICO im 2011 erreicht?

Wir haben den Verband Imaging.ch als neue IG in unsere Strukturen integriert und so auch neue Mitglieder gewonnen. Mit dem Verband AFSM wurde eine neue Kommission gebildet, die den bestehenden Mitgliedern eine neue Dienstleistung im Bereich Kundendienst eröffnet. Mit verschiedenen Vernehmlassungen haben wir die Interessen unserer Mitglieder vertreten. Der Beitritt zu ICTSwitzerland, dem neuen Dachverband der IT-Industrie in der Schweiz, hat natürlich eine intensive Diskussion ausgelöst über mögliche Synergien. Das Ziel: Nicht jeder Verband arbeitet für unsere Industrie am gleichen Thema! Hervorheben möchte ich die überarbeiteten IT-Verträge; sie können neu über eine Online-Plattform abgerufen und bezahlt werden.

Und was ist nicht gelungen?

Bei der Mitgliederzahl hätten wir im 2011 gerne etwas mehr zugelegt.

Ist auch ein Verband von der sich verändernden Weltordnung betroffen?

Frankenstärke und Globalisierung beeinflussen auch uns und unsere Mitglieder: Firmendomizile in der Schweiz verschwinden, weil die Geschäfte von einem europäischen Sitz gesteuert werden. Dann haben wir im Ausland Ansprechpartner, welche die Schweiz und den Mehrwert einer Verbandsmitgliedschaft nicht kennen.

Haben Sie – trotz Pensionierung – Projekte aufgelegt fürs 2012?

Ja, klar. Es gibt Projekte bei SWICO Recycling – und solche wie Arbeitsgruppen um ICTSwitzerland, Cyber Defense usw. Diese übernimmt mein Nachfolger. Greenforum, Golfturnier und GV sind als jährliche Höhepunkte geplant. Da bin ich bis im Mai am Ball. Und wenn erwünscht, schliesse ich laufende Projekte gerne nach meinem Rücktritt ab, um Kontinuität zu gewährleisten.

Was dürfen die Mitglieder des SWICO im neuen Jahr erwarten?

2012 ist ein Jahr des Wechsels – von mir zu Jean-Marc Hensch. Wie ich ihn kennengelernt habe, wird er den Fokus auf die Verbandsaufgaben legen und auf den Aufbau des notwendigen Netzwerkes.

SWICO mit neuem Geschäftsführer

Im Mai 2012 übernimmt Jean-Marc Hensch (1959) die Geschäftsführung von SWICO und SWICO Recycling. Hensch hat sein juristisches Studium an der Universität Zürich mit dem Lizentiat abgeschlossen und ist eidg. dipl. PR-Berater. Seit 2003 amtiert er als Direktor des Verbandes der Schweizerischen Gasindustrie und ist in dieser Funktion Vorstandsmitglied der Energieagentur der Wirtschaft, EnAW. Mit Jean-Marc Hensch übernimmt ein erfahrener Verbandsmanager die Führung des SWICO. Seine Ausbildungen und Erfahrungen in Geschäftsführung, Kommunikation und Marketing – verbunden mit einem breiten politischen Netzwerk – ermöglichen ihm, den SWICO weiter zu entwickeln.



Der SWICO Vorstand greift nach den Sternen

Der Vorstand des SWICO ist verankert im aktuellen Geschehen. Und hat gleichzeitig Vorstellungen und Visionen für die Zukunft. Lesen Sie, welche Dienstleistungen der Vorstand des SWICO seinen Mitgliedern wünscht.

«Der SWICO unterstützt als wichtige Drehscheibe eine blühende Schweizer IT-Industrie. Mit Innovationen, Social Networking und einer aktiven Wirtschaftspolitik.»

Markus Gröninger CEO, B-Source SA (1)

«Der SWICO ist der wichtigste Wirtschaftsverband der Schweiz. Weil IT unser Leben prägt und der SWICO genau da aktiv ist. Damit die Schweiz an der Spitze bleibt.»

Jean-Jacques Suter CEO, Sage Schweiz AG (2)

«Der SWICO baut Brücken! Um mit den Marktbegleitern zu kommunizieren, Gefahren und Chancen zu erkennen und gemeinsame Lösungen zu finden. Das geht von David bis Goliath, von der alltäglichen bis zur politischen Auseinandersetzung.»

Stephan Koller Manager GS Switzerland, Agfa Graphics Switzerland AG (3)

«Die Mitglieder erkennen und nutzen die Mehrwerte, die der SWICO liefert. Der SWICO muss deshalb temporär Personal aufstocken, um die vielen Anfragen innert nützlicher Zeit bewältigen zu können.»

Paul Brändli Geschäftsführer, SWICO und SWICO Recycling (4)

«Auf der SWICO-Fahne steht ganz gross: Innovationsförderung und Startup-Coaching!»

Andreas Knöpfli Präsident SWICO, Inhaber und Geschäftsführer, Peaktec GmbH (5)

«Der SWICO ist eine bereichsübergreifende Plattform für den Erfahrungsaustausch, das Networking und die gegenseitige Unterstützung. Auch über die Grenzen hinweg, dank internationalen Beziehungen und Anlässen.»

Arno Zindel Channel Direktor Partner/Distribution, Canon (Schweiz) AG (6)

«Der SWICO stellt einen (elektronischen) Marktplatz zur Verfügung, auf dem sich SWICO Mitglieder kennenlernen und gemeinsame Kooperationen, Partnerschaften oder andere Aktivitäten aufgleisen.»

Dr. Alain Gut Director Public Sector, IBM Schweiz AG (7)

«Im Jahre 2020 haben wir die IT-Ausbildung so weit verändert und erneuert, dass diese Industrie genügend Spezialisten mit Schweizer Ausbildung hat, die den Anforderungen entsprechen.»

Marcel Borgo Country Manager PSG, HP Schweiz GmbH (8)

«Ich wünsche mir, dass sich die Finanzmärkte erholen, so dass die vom SWICO getätigten Anlagen wieder eine angemessene Performance geniessen.»

Pierre Muckly Inhaber und Geschäftsführer, MpConseil GmbH (9)

«Wir haben bei den Urheberrechtsabgaben eine dauerhaft gültige Lösung erreicht, die uns vom aktuellen Verhandlungsmarathon und von der ständigen Ausweitung der Begehrlichkeiten befreit.»

Ruedi Haeny Inhaber und Geschäftsführer, haeny management consulting gmbh (10)

«Der SWICO prägt das IT-Berufsbild in der Gesellschaft so, dass wir das Nachwuchsproblem in der Branche nachhaltig lösen können. Die Jugendlichen lernen mit Enthusiasmus einen IT-Beruf, der SWICO unterstützt seine Mitglieder beim Schaffen von Lehrstellen.»

Stefan Metzger Country Managing Director, Cognizant Technology Solutions AG (11)

Der Spagat zwischen Wunsch und Machbarkeit

Ist der Verband per se ein Auslaufmodell? Oder spannen jetzt die ganz Grossen zusammen? Andreas Knöpfli, SWICO Präsident, spricht über eine ICT-Verbandslandschaft in Bewegung. Und skizziert Ideen für die Zukunft.

Im Jahre 2015 wird es eine Vielzahl von neuen Verbänden geben. Das vermutet Andreas Knöpfli, der Präsident des SWICO. Er bezeichnet die ICT in diesem Zusammenhang als typische Querschnittsbranche: Diese zeichne sich aus durch eine sehr heterogene, überall einsetzbare Technologie, die alle Facetten des täglichen Lebens beeinflussen werde. Das Ziel ist für Andreas Knöpfli völlig klar: «Die gemeinsamen Aspekte der heterogenen Akteure sinnvoll bündeln und aktiv bewirtschaften auf der politischen und wirtschaftlichen Seite.»

Synergien nutzen

Die ICT-Verbandslandschaft ist also in Bewegung, wird sich neu formieren. Wie und wo will sich der SWICO in Zukunft als Verband positionieren? Andreas Knöpfli: «Der SWICO hat ein klares Profil als Wirtschaftsverband für die digitale Schweiz. Und er hat eine definierte Mitgliederstruktur: Unternehmen, die auf der Anbieterseite aktiv sind». Diese zwei fundamentalen Aspekte wird der SWICO als Basis nehmen für die Zukunft – und verstärkt Mehrwerte für seine Stakeholder anbieten. «Gleichzeitig arbeiten wir konstruktiv und aktiv zusammen mit dem Dachverband ICTSwitzerland», betont Andreas Knöpfli. Es gehe dabei um Themen von übergeordneter Relevanz. Und es gebe – um Synergien zu nutzen – bei Sachthemen auch spannende Kooperationen mit anderen Verbänden.

ICT = Wachstum und Innovation

Sind die sich abzeichnenden Veränderungen ein Zeichen von Wachstum und Innovation für die ICT-Branche der Schweiz? Oder eher von Reduktion und Gürtelenger-schnallen? Andreas Knöpfli sieht die ICT-Branche nach wie vor als Wachstumsbranche – und den Verband als wichtiges Mittel zum Zweck: «Die Innovation wird aber nicht unbedingt von Verbänden getrieben, sondern allenfalls von ihnen unterstützt.»

Mitglieder noch besser bedienen

Der SWICO rüstet sich für die Herausforderungen der Zukunft. So wird der SWICO verstärkt Social Network-Tools einsetzen, um mit seinen Mitgliedern zu kommunizieren. Andreas Knöpfli: «Mitgliedermanagement und -betreuung sowie die generelle Kommunikation werden weiter ausgebaut.» Mehrwert! Diesen Begriff bringt Andreas Knöpfli bei der Frage, was ein moderner Verband seinen Mitgliedern bieten müsse. Dieser Mehrwert müsse spürbar sein bei Dienstleistungen, Visibilität in der Öffentlichkeit und bei der Unterstützung und Bewirtschaftung von konkreten Aktivitäten – dem sogenannten Issues-Management.

Wünsche sind gut und recht

Eine Wunsch-Verbandslandschaft Schweiz mag Andreas Knöpfli nicht skizzieren: «Ich stelle mich lieber der Realität, die oft ein Spagat von Wünschbarem und Machbarem ist.» Gut so. Aber sieht der SWICO Präsident ein Land, das für die Schweiz Vorbild sein könnte? «Von aussen betrachtet sehen einige Verbände sehr gut aus; wenn man dann aber in den Ländern selber mit stark involvierten Leuten spricht, erkennt man, dass überall nur mit Wasser gekocht wird.» Ein besonderes Lob bekommt – als gut organisierter und potenter Verband – der BITKOM in Deutschland.

Genug strukturiert – jetzt kommt die Arbeit

Andreas Knöpfli bezeichnet die Zusammenarbeit unter den ICT-Verbänden als recht gut. Er freue sich, wenn künftig wieder Inhalte, Programme, Projekte und Aktivitäten im Zentrum stehen – anstatt Strukturen, Organisationsformen und Abgrenzungsdiskussionen.



Mehr Leistungen. Mehr Profit. Mehr SWICO.

Fachinformationen, Schulungen und Preisvorteile auf Dienstleistungen. Exklusivangebote auf Publikationen, Daten und Versicherungen: SWICO Mitglieder profitieren von zahlreichen Vorteilen. Das ganze Jahr hindurch.

Mitarbeitende sollen Weiterbildungen geniessen, geschützt und gut versichert sein. Das Unternehmen braucht aktuelle Marktdaten, professionelle Rechtsberatung, motivierten Nachwuchs, Wissen über die Konkurrenz. Der SWICO hat auch 2011 zu jedem Thema einen Business Service geboten:

Familienausgleichskasse

SWICO Mitglieder sind berechtigt, der Ausgleichskasse Gross- und Transithandel AK71 beizutreten. Das ist eine der grössten mehrsprachigen Verbandsausgleichskassen der Schweiz. Sie ist eine Dienstleistung des Dachverbandes VSIG Handel Schweiz und der angeschlossenen Verbände, wie des SWICO. Durch einen Beitritt zur AK71 profitieren SWICO Mitglieder von niedrigen Verwaltungskosten und einem attraktiven Kostendach – und realisieren, je nach Kanton, Kosteneinsparungen von 0,1% und mehr. Die AK71 bietet an: Abrechnung AHV/IV/EO, Mutterschaftsversicherung, Ergänzungsleistungen zur AHV und IV, Familienausgleichskasse und Berufliche Vorsorge BVG.

Juristische Beratung

IT-Recht In rechtlichen Fragen arbeitet der SWICO mit der Kanzlei Schweizer Neuenschwander & Partner zusammen, die auf IT-Fragestellungen spezialisiert ist. Die Rechtskonsultanten bieten schweizerischen und ausländischen Unternehmen eine umfassende rechtliche Beratung und Vertretung. Sie unterstützen Hersteller und Anbieter im Hardware-, Software- und Dienstleistungsbereich mit ihrer langjährigen Erfahrung. Bei Fragen zu Rechten und Pflichten von Auftragnehmern sowie für Verhaltens- und Vorgehensempfehlungen können die Mitglieder des SWICO kostenlos eine telefonische Erstauskunft einholen.

Arbeits-, Vertrags- und Handelsrecht Dank der Mitgliedschaft des SWICO beim VSIG haben SWICO Mitglieder pro Jahr Anspruch auf eine Stunde telefonische Beratung zu Arbeits-, Vertrags- und Handelsrecht.

Versicherungen

Sachversicherung Der SWICO bietet Versicherungsdienstleistungen an in Zusammenarbeit mit einem Versicherungsbroker. Der Profit für SWICO Mitglieder: kostenlose und umfassende Beratung bei Fragen zu Sach-, Haftpflicht-, Transport-, Autoflotten- und Reiseversicherungen.

Krankenpflegeversicherung (KTP) Für die kollektive Krankenpflegeversicherung hat der SWICO einen Rahmenvertrag. Mitarbeitende und Familien von SWICO Mitgliedern, die sich diesem Vertrag anschliessen, profitieren von attraktiven Konditionen und vorteilhaften Prämien.

Rahmenverträge für Unfall, Unfallzusatz und Krankentaggeld Auch hier hat der SWICO für seine Mitglieder interessante Rahmenverträge abgeschlossen. Damit können Unternehmen bei den jährlichen Versicherungsprämien rund 30 Prozent sparen.

Medien

Basler Zeitung Inserate in den Publikationen der Basler Zeitung Media-Gruppe sind für SWICO Mitglieder zehn Prozent billiger.

Swiss IT Reseller Der Swiss IT Reseller ist eine führende Fachzeitschrift für die Schweizer IT-Industrie. Dank der Medienpartnerschaft von SWICO und Swiss IT Reseller können Mitglieder ein vergünstigtes 1- oder 2-Jahres-Abonnement beziehen. In jeder Ausgabe publiziert der SWICO eine Seite mit Informationen und aktuellen Themen.

ofwi Teledata pro

Teledata von Orell Füssli Wirtschaftsinformationen (ofwi) ist eine Onlineplattform mit umfassenden Wirtschafts- und Kreditinformationen über Schweizer Firmen und Personen. Diesen Service können Mitglieder des SWICO zu Sonderkonditionen beziehen. Grund- oder Mitgliedergebühren fallen weg, und die Unternehmen haben unbeschränkte persönliche Online-Accounts zugut.

Lernende KV

Der SWICO fördert den Nachwuchs – direkt und indirekt. Das umfassende Expertenwissen seiner Mitglieder fließt in die Aus- und Weiterbildung im ICT-Bereich. Auch an der Reform der kaufmännischen Grundbildung haben Vertreter des SWICO mitgearbeitet. Die Erfahrung und das Wissen im Bereich Grundbildung bringt der SWICO heute in die Trägerschaft Branche Handel ein. Überbetriebliche Kurse in der gesamten Schweiz zu reduzierten Beitragskosten ergeben eine praxisnahe Ausbildung: Davon profitieren die SWICO Mitglieder.

IT-Modellverträge

Vertragsrisiken minimieren und Verträge einfach aufsetzen: Darin unterstützen SwissICT und der SWICO ihre Mitglieder. Ein Team renommierter Anwälte hat IT-Modellverträge und Checklisten erarbeitet, die auf die komplexen Aspekte des IT-Vertragsrechts eingehen. Das Hauptdokument (PDF-Formular) kann mit Name, Adresse und Kontaktperson der Vertragspartei ergänzt und ausgedruckt werden. Die offen konzipierten Anhänge erlauben flexible vertragsspezifische Anpassungen eines Modellvertrags. Die Verträge stellen SWICO und SwissICT in deutsch und französisch zur Verfügung auf www.modellvertraege.ch. Alle Modellverträge sind für unsere Mitglieder günstiger.

Branchenlösung für Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz (ABL)

Die SWICO Branchenlösung Arbeitssicherheit und Gesundheitsschutz ist von der Eidgenössischen Koordinationskommission für Arbeitssicherheit (EKAS) zertifiziert und garantiert die optimale Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben. Als Hilfsmittel dient den angeschlossenen Firmen eine moderne und einfache Online-Plattform. Spezialisten der Arbeitssicherheit bilden in Kursen aus und weiter. Für SWICO Mitglieder sind die Angebote billiger. Siehe dazu: Factsheet «Sicher an der Arbeit».

Relocation Management Services

Die Relocation Management Services der BTF GmbH unterstützen Unternehmen beim Umzug von Mitarbeitenden aus dem Ausland. Dazu gehören Formalitäten bei der Wohnungsvermittlung oder beim Einschulen der Kinder. SWICO Mitglieder geniessen Vorzugskonditionen.

Schulung/Sommerkurse

Zwei Mitarbeitende von SWICO Mitgliedern können zu einem reduzierten Preis einen themenspezifischen Kurs besuchen. Zum Beispiel «Handel im globalen Umfeld».

Partnerschaft mit Marktforschern

Gartner Switzerland Als einer der weltweit führenden Marktforscher im ICT-Bereich offeriert Gartner Switzerland besondere Konditionen für verschiedene Reports.

IDC Die International Data Corporation (IDC) ist weltweit führend bei Marktinformationen, Beratungsdienstleistungen und Veranstaltungen auf dem Gebiet der Informationstechnologie und der Telekommunikation. SWICO Mitglieder bekommen 15 Prozent Rabatt auf IDC-Listenpreise.

EITO Durch die Mitgliedschaft beim BITKOM hat der SWICO die Möglichkeit, seinen Mitgliedern zehn Prozent Rabatt zu gewähren beim Bezug von EITO-Studien und -Reports. Das European Information Technology Observatory (EITO) liefert seit 1993 aktuelle Zahlen zum weltweiten ICT- und Consumer Electronics-Markt (CE).

SWICO ICT Index

Der SWICO ICT Index ist ein Prognoseinstrument. Er analysiert alle drei Monate die relevanten Faktoren der Konjunktorentwicklung bei ICT und Consumer Electronics. Zu Auftragslage, Beschäftigung, Business-Performance und Dynamik gibt er Auskunft – bezogen auf die Geschäftsentwicklung von Schweizer ICT- und CE-Unternehmen. Der ICT Index basiert auf Aussagen von Führungsverantwortlichen; liefert also qualitativ hochwertige Zahlen. Als Träger und Initiator stellt der SWICO allen Umfrageteilnehmern die Ergebnisse der Erhebung kostenlos zur Verfügung.

Paketversand DPD

Der führende private Paket-Dienstleister DPD (Schweiz) AG offeriert vergünstigte Konditionen: Vorzugspreise beim Paketversand mit DPD CLASSIC, hohe Servicequalität, flächendeckende Abholung sowie Zustellservice in der Schweiz und in Liechtenstein.

Weitere Leistungen des SWICO

- Interessenvertretung gegenüber Öffentlichkeit, Politik und Verwaltung
 - Engagement in verschiedenen IT-Aus- und -Weiterbildungsprogrammen
 - Themenspezifische Veranstaltungen
 - SWICO Recycling:
Recycling von Elektro- und Elektronikgeräten
 - SWICO Energy:
Registrierung ENERGY STAR in der Schweiz
- Alle Business Services auf einem Factsheet, zu bestellen bei: info@swico.ch
-

Für Trends und im Trend: IGs und Kommission!

Reden, lernen, sich vergnügen und vernetzen: SWICO Mitglieder haben sich 2011 in fünf Interessengruppen (IG) und einer neuen Kommission getroffen. Um von branchenspezifischen Angeboten und interessanten Kontakten zu profitieren.

Der SWICO bietet seinen Mitgliedern fünf IGs an – und eine neue Kommission: Imaging.ch, IT/Technology, Imaging/Printing/Finishing, Software, IT-Services & -Consulting, Consumer Electronics – und AFSM. Das «Rezept» der IGs ist erfolgreich: Durch die Einteilung in Interessengruppen kommen die Mitglieder zu massgeschneiderten Angeboten.

Imaging.ch

2500 Fotobegeisterte besuchten vom 12. bis 14.5.2011 die Professional Imaging in der Maag-Halle Zürich. Beliebt waren die Seminare und Workshops. Die Bilanz der Aussteller ist verhalten: Zufriedene Profianbieter, enttäuschte Lieferanten des klassischen Fotohandels.

Imaging/Printing/Finishing (IPF)

Am 19.1.2011 fand bei der Müller Martini AG in Oftringen die dritte Veranstaltung aus der Reihe «Digitaldruck-Konventioneller Druck-Weiterverarbeitung» der IG IPF statt. Auf dem Programm stand: «Weiterverarbeitung nach dem Digitaldruck».

IT/Technology

Cloud-Computing in der Praxis. Zur Sprache kamen am 30.3.2011 die sich ändernden Anforderungen der Kunden und die Ansprüche an Flexibilität, Vernetzung und Kosten von IT-Infrastrukturen, Plattformen und Software-Tools. Referiert haben Rolf Widmer (Hewlett-Packard Schweiz GmbH), Marc Holitscher und Marcel Dorner (Microsoft Schweiz GmbH).

Software, IT-Services & -Consulting

Immer mehr Unternehmen erkennen das Potenzial von Social Media für den Kundendialog, die Kundenbindung, die Pflege von Reputation und den Aufbau neuer Geschäftsmodelle. Am 31.1.2011 hat die IG Software, IT-Services & -Consulting eingeladen zur Veranstaltung «Social Media-Software». Die Referate von Johann Richard, Leiter Innovation der Unic AG, Stefan Marx, Online Marketing Manager bei der Trivadis AG und Moshe

Rappoport vom IBM-Forschungslabor beleuchteten Social-Media von der Consulting-, der Kunden- und der Forschungsseite.

Consumer Electronics

Am 12.1.2011 organisierte der SWICO eine Infoveranstaltung zum EnergyDay 2011. Am 22.6.2011 gab es im Fernsehstudio SRG den 5. IG-CE-Mittagsevent: «Blick in die technologische Welt der SRG SSR: Erfahrungen und Perspektiven» – so das Thema. Am 26.10.2011 verabschiedeten die IG-Mitglieder ihren langjährigen Vorsitzenden Ruedi Haeny; sein Nachfolger ist Urs Fischer. Die Fachgruppe «Statistiken und Marktstudie/Neue Technologien» konsolidierte die Zahlen zum Schweizer Markt, die auf der CE-Statistik basieren. Fazit: Der Preiszerfall bereitet der Branche weiterhin Kopfzerbrechen.

Verschiedene Firmen der IG CE haben Spezialisten zur Verfügung gestellt für die Bearbeitung einzelner Themen (URG, vRG, Energieverordnung, EnergyDay).

AFSM

(Association for Service Management)

Diese weltweite Berufsvereinigung von Service-Professionals der Hightech-Dienstleistungsbranche wird seit dem 1.1.2011 beim SWICO als eigenständige Kommission geführt. Am 20.1.2011 hat die neue Kommission zum AFSM-Apéro eingeladen. Philipp A. Ziegler sprach über die Herausforderungen für Schweizer Unternehmen und den Wandel im Dienstleistungsmarkt.

Vom 6. bis 8.4.2011 fand in Berlin die TSE (Technology Services Europe) statt. Das Schweizer Chapter des AFSM organisierte im Rahmen der CFSMI ein ergänzendes Programm rund um die TSE.

Am 24.11.2011 ging's mit der AFSM auf die Chäsalp. Peter H. Reiser, Principal Architect der Oracle Software (Schweiz) GmbH, sprach dort über «Definition und Implementierung einer Social-Media-Strategie.»



Wirtschaft und Politik

Der SWICO macht sich gegenüber Bund und Behörden stark für seine Mitglieder und ihre Interessen. So im 2011 unter anderem mit einer klaren Stellungnahme zur Cyber-Kriminalität.

Die Verordnung über die Überwachung des Post- und Fernmeldeverkehrs (VÜPF) und die Verordnung über die Gebühren und Entschädigungen für die Überwachung des Post- und Fernmeldeverkehrs waren Thema im Bundesrat – und beim SWICO. Seine Stellungnahme an Bundesrätin Sommaruga war erfolgreich: Der geänderte Revisionsentwurf trat am 1.1.2012 in Kraft und trägt einer wesentlichen Kritik des SWICO Rechnung: Der Vorentwurf hatte die Überwachungsverpflichtung auf den unbestimmten Adressatenkreis der «Internetanbieterinnen» ausgedehnt; neu ist die Internetzugangsanbieterin der Adressat.

Der SWICO begrüsst die Vereinheitlichung der Verjährungsfristen, ist aber nicht einverstanden mit den Verlängerungen der Gewährleistungsrechte, die eine massive materiell-rechtliche Veränderung des Kauf- und Werkvertragsrechts bedeuten würden.

Im Januar 2012 trat die revidierte Energieverordnung in Kraft. Der SWICO befragte seine Mitglieder und reichte eine Stellungnahme ein. Die vom Verband und seinen Mitgliedern unterstützte Angleichung der Definition von «Inverkehrbringen» an das EU-Recht wurde umgesetzt. Ausserdem gelten künftig die Mindestanforderungen und Kennzeichnungspflichten der EU weitgehend auch in der Schweiz.

Mit den Urheberrechts-Verhandlungen zu GT 4d (MP3-Player, iPods und AV-Geräte mit HDD) ist der SWICO zufrieden. Die Forderung der Verwertungsgesellschaften betreffend Aufnahme von Tablets in den Tarif konnte in letzter Minute abgewendet werden. Zufrieden ist der SWICO auch bezüglich vorläufiger Sistierung der Verhandlungen zu USB-Sticks, Speicherkarten und externen Festplatten.

Mit dem Verdikt aus den Hearings vor der Eidg. Schiedskommission in Sache GT 4e (Musikhandys/Smartphones) kann sich der Verband nicht einverstanden erklären. Nach Eintreffen der schriftlichen Begründungen wird der SWICO prüfen, ob er das Bundesverwaltungsgericht anruft (Stand Ende 2011).

Auf einen Blick

- Wirtschaftlich freie und ökologisch verantwortungsbewusste Entwicklung des ICT-Marktes Schweiz
 - Die Schweiz als attraktiver Standort für ICT-Firmen
 - Interessenvertretung gegenüber Bund und Behörden
-



Community und Events

Sport, Business, Politik, Technologie: Der SWICO bietet seinen Mitgliedern Veranstaltungen aller Art. Und auf höchstem Niveau. 500 Gäste waren im Jahr 2011 dabei.

Der SWICO setzte auch 2011 auf die intensive Kommunikation mit seinen Mitgliedern, mit Politikern und mit der breiten Öffentlichkeit. Professionelle Medienarbeit im «IT Reseller», im «HE-Inside» und der monatliche SWICO Newsletter gehörten genau so dazu wie Veranstaltungen und ganz persönliche Begegnungen. Beim Publikum besonders beliebt und erfolgreich waren: Greenforum 2011, Generalversammlung 2011 und der Swiss ICT Golf Championship auf Schloss Goldenberg. Diese drei Anlässe bieten wunderbare Möglichkeiten für Kontakte, Bewegung und Unterhaltung – und werden als Spitzenreiter bestimmt auch im Jahre 2012 viele Gäste anlocken. Auf grosses Interesse stiessen 2011 aber auch Veranstaltungen, die der SWICO zu ganz aktuellen Themen lanciert hat: Die Schweiz als Data-Center-Standort, die TSE Berlin, die AGB Bund Diskussion usw.

Auch virtuell sollen die SWICO Mitglieder komfortabel unterwegs sein: Deshalb wurde im 2011 die Website auf den neusten Stand gebracht. Für genussvolles einfaches Surfen durch das gesamte Angebot. Abgeschlossen wurde das Geschäftsjahr 2011 mit dem Jahresbericht als Übersicht über die Verbandsleistungen und Ausblick auf Geplantes.

Freuen darf man sich im 2012 auf die bewährten Anlässe GV, Greenforum und Golfturnier. Selbstverständlich wird der SWICO auf alle aktuellen Themen schnell reagieren mit Stellungnahmen, Referaten und Veranstaltungen. Die Xing-Plattform wird der Verband nutzen, um seine Anliegen, Events und Neuheiten zu kommunizieren.

Auf einen Blick

- Berichterstattung über branchenrelevante Themen
 - Events zu aktuellen Themen
 - Plattform für Erfahrungsaustausch, Wissenstransfer und Networking
-



Marktforschung

Der SWICO arbeitet mit renommierten Marktforschern zusammen. Daraus ergeben sich attraktive Sonderkonditionen für seine Mitglieder. Als Trendbarometer etabliert sich der SWICO ICT Index. Er meldet den Firmen früh die wichtigen Trends.

Erfreulich ist, dass 2011 stolze 14% mehr SWICO Mitglieder an der Umfrage zum ICT Index teilgenommen haben als im Jahr 2010; das widerspiegelt auch die Akzeptanz dieses Instrumentes. Was das Q4 2011 des SWICO ICT Index schwarz auf weiss zeigt: Die Tendenz ist in allen Bereichen rückläufig; betroffen ist vor allem der Bereich Consumer Electronics.

Im November 2011 organisierten der SWICO und das EITO (European Information Technology Observatory) in Zürich eine Pressekonferenz. Präsentiert wurden die neusten Zahlen des EITO. Bestätigt wurde – wegen der Finanzkrise – der rückläufige Trend für die Schweiz; auch wenn dieser nicht so dramatisch ist wie in anderen europäischen Ländern. Auffallend dabei ist der Wechsel vom Laptop zum Tablet-PC; aber auch die Umsatzsteigerung von 4,8% bei der Kommunikationstechnologie. Ein internationales Steuerungsteam steht hinter den EITO-Umfragen; es analysiert und bewertet die Resultate. Bei Veränderungen im Markt diskutiert das Team die notwendigen Anpassungen. Pierre Muckly nimmt – als Vertreter des SWICO – die Interessen der Schweiz wahr.

Im 2012 darf der SWICO seinen Mitgliedern ein neues Angebot anbieten: Gartner Switzerland, einer der weltweit führenden Marktforscher im ICT-Bereich, offeriert den SWICO Mitgliedern besondere Konditionen für verschiedene Reports.

Das Ziel des SWICO für die Marktforschung 2012: Noch mehr Mitglieder gewinnen für den SWICO ICT Index.

Auf einen Blick

- SWICO ICT Index
 - Schweizer Partner des EITO (European Information Technology Observatory)
 - Marktzahlen zu Sonderkonditionen für Mitglieder
-



Ausbildung

Der SWICO engagiert sich intensiv bei der Förderung von Nachwuchs und Führungskräften für die ICT-Branche. Er arbeitet dabei mit anerkannten Institutionen sowie Kompetenzzentren zusammen.

Auch im 2011 hat sich der SWICO starkgemacht für die Ausbildung: In der Berufsbildung hat der SWICO im Verband ICT-Berufsbildung Schweiz mitgearbeitet. Für die Weiterbildung hat er sich engagiert in den Trägerschaften Schweizer-Informatik-Zertifikat (SIZ) und der Eidgenössischen Organisatorenprüfung (EOP). Auch in anderen Verbänden war der SWICO aktiv: So in der Kommission Bildung von ICTswitzerland, der Kommission Bildung und Forschung von Economiesuisse und der Arbeitsgruppe «Bildungsfragen und obligatorische Schulzeit» von Economiesuisse.

Ein besonderer Erfolg: Der Vorstand von ICTswitzerland hat die beiden Positionspapiere Informatik in Volksschule und Gymnasium der Kommission Bildung verabschiedet und den Medien übergeben. Dabei geht es vor allem um die fehlende Informatikausbildung in Schweizer Schulen. Dr. Alain Gut, Vorstandsmitglied des SWICO, ist Mitglied der Kommission Bildung von ICTswitzerland.

2012 wird sich der SWICO starkmachen für das Thema Einbindung der Informatik auf allen Schulstufen des dualen Bildungssystems. Die Ziele: Verankerung der Informatik im Lehrplan 21 sowie Zunahme der Anzahl ausgebildeter Informatiker, um die grosse Nachfrage abzudecken. Das Berufsfeld der ICT ist mit einem BIP-Anteil von 5% (25 Mrd. CHF) entscheidend für die Wettbewerbsfähigkeit des Innovations- und Technologiestandorts Schweiz. Studien zeigen: Bis 2017 fehlen in der Schweiz 32 000 ICT-Fachkräfte! Die Wirtschaft ist dringend auf diese optimal ausgebildeten Fachkräfte angewiesen.

Auf einen Blick

- Förderung von Nachwuchs- und Führungskräften
 - Expertenwissen und spezifische Branchenanliegen
 - Zusammenarbeit mit namhaften Partnern
 - Berufsbildung
-

Bilanz per 31. Dezember 2011 (in 1000 Franken)

Nettozahlen ohne Recycling	Abschluss 2009	Abschluss 2010	Abschluss 2011
Flüssige Mittel	93	46	208
Debitoren/Forderungen	80	122	204
Anlagevermögen	94	79	64
Aktive Rechnungsabgrenzung	96	94	92
Finanzanlagen	1 815	1 779	1 741
Total Aktiven	2 178	2 120	2 309
Kontokorrente	229	162	108
Kreditoren	149	172	135
Passive Rechnungsabgrenzung	92	86	188
Rückstellungen	1 200	1 200	1 223
Total Fremdkapital	1 670	1 620	1 654
Kapital	1 200	1 200	1 200
Freiwillige Reserven	1 000	1 000	1 000
Sonderfonds	157	143	295
Verlustvortrag	-1 765	-1 849	-1 844
Total Eigenkapital	592	494	651
Total Passiven	2 262	2 114	2 305
Jahresergebnis	-84	6	4

Die Bilanzsumme beläuft sich per 31.12.2011 auf 2,3 Mio. Franken, was einem leichten Anstieg um 0,2 Mio. Franken entspricht. Dafür verantwortlich sind der Anstieg bei den flüssigen Mitteln sowie die höheren Forderungen. Auf der Passivseite erhöht sich das Eigenkapital, durch die Integration der IG Imaging.ch sowie nach Verrechnung des Vorjahresergebnisses, auf knapp 0,7 Mio. Franken.

Erfolgsrechnung (in 1000 Franken)

Nettozahlen ohne Recycling	Abschluss 2009	Abschluss 2010	Budget 2011	Abschluss 2011	Budget 2012
Statutarische Erträge	609	590	650	642	670
Verkauf Produkte	133	125	165	137	150
Kostenrückerstattungen	522	809	725	858	803
Ausserordentlicher Ertrag	19	22		173	
Total Ertrag	1 283	1 546	1 540	1 810	1 623
Personalaufwand	661	864	988	874	1010
Raumaufwand	127	122	140	129	130
Werbung/Messen und GV	179	199	195	282	220
Verbandsbeiträge	151	123	120	120	116
Übrige Verwaltungskosten	213	176	242	249	200
Abschreibungen	39	31	31	25	31
Ausserordentlicher Aufwand	28			98	
Total Aufwand	1 398	1 515	1 716	1 777	1 707
Ergebnis	-115	31	-176	33	-84
Finanzerfolg	30	-25		-27	
Steuern	1			-2	
Jahresergebnis	-84	6		4	

Die Verbandsabrechnung schliesst für 2011 mit einem Gewinn von 4 000 Franken ab. Budgetiert wurde ein Verlust von 176 000 Franken. Das Resultat für 2011 liegt etwa im Rahmen des Vorjahres.

Ertragsseitig konnte gegenüber dem Budget eine Zunahme um 270 000 Franken verzeichnet werden. Mehrerträge im Zusammenhang mit der Messe PI'11 (Imaging.ch), dem Bereich Energy sowie ausserordentlichen Erträgen sind dafür verantwortlich.

Der Aufwand liegt um 3,5% über dem Budget. Die Budgetüberschreitung bei Werbung/Messen und GV betrifft vor allem die Veranstaltung Messe PI'11. Der Personalaufwand liegt unter dem Budget. Primär hängt das mit der noch nicht erfolgten Einstellung des neuen Geschäftsführers zusammen.

Impressum Herausgeber: SWICO /Inhaltskonzept: SWICO, Angela Cadruvi, komunikat/Layout: komunikat
Redaktion: SWICO und Angela Cadruvi/Fotos: Flurina Rothenberger, Stefan Walter, Corbis, Fotolia, SWICO
Druck: Staffel Druck AG, Zürich
Der Jahresbericht des SWICO ist erhältlich unter www.swico.ch/Anregungen und Feedback an: info@swico.ch

SWICO, Hardturmstrasse 103, CH-8005 Zürich, Tel. +41 (0)44 446 90 90, Fax +41 (0)44 446 90 91
info@swico.ch, www.swico.ch

ClimatePartner.
Klimaneutral gedruckt
No. SC2011031101 (swissclimate.ch)



SWICO

Schweizerischer Wirtschaftsverband
der Anbieter von Informations-,
Kommunikations- und Organisationstechnik

Hardturmstrasse 103
CH-8005 Zürich
Tel. +41 (0)44 446 90 90
Fax +41 (0)44 446 90 91

info@swico.ch
www.swico.ch