Data: [<global>]

Autor(en): **Hug, Christian**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Nidwaldner Kalender**

Band (Jahr): **163 (2022)**

PDF erstellt am: **24.05.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-1030161

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Data: [‹global›]

SoftwareOne kümmert sich von Stans aus
um Software in der ganzen Welt.

Text ***Christian Hug***
Bilder ***Robert Fischlin***

Kommt der Name SoftwareOne ins Gespräch, sind erste Reaktionen in der Regel so: Die sind ja immer mal wieder in der Zeitung – Machen irgendwas mit Software und Cloud – Das sind doch die in der Rieden in Stans – Hä?
Ebenso zuverlässig folgen dann meist Bemerkungen wie: Aber wie machen die das, nur mit dem Verkauf von Software? – 8000 Angestellte weltweit nur für Lizenzen und zugehörige Services? – Und wie soll das gehen, tausend neue Leute einstellen in nur einem Jahr?
Die Reaktionen zeigen: Das Geschäft von SoftwareOne übersteigt das Vorstellungsvermögen von uns analogen Leuten – in der digitalen Welt nennt man uns User. Wir bedienen zwar Computer, aber wie diese Maschinen funktionieren, verstehen wir nicht. Müssen wir auch nicht. Dafür gibt's ja eben Spezialisten. Aber was genau machen die Leute von SoftwareOne? Das wollen wir wissen.
Wir besuchen deshalb die Firma in ihrem Hauptsitz in Stans. Wir werden mit dem Verwaltungsratspräsidenten sprechen und mit dem Verkaufsleiter Schweiz / Deutschland / Österreich, der wie der Präsident seit den Anfangstagen dabei ist. Sie werden uns erklären, wie Lizenzen funktionieren. Was Migration in die Cloud und entsprechende Services sind. Und sie werden uns eine spannende Geschichte erzählen vom mutigen Aufbruch in eine unbekannte digitale Zukunft, damals in den Anfängen der Personal Computer in den 1980ern. Und wie es in den nächsten Jahren weitergehen wird. Oder soll. Oder kann. René Gilli, der grosse Nidwaldner in dieser Geschichte, stand für ein Interview nicht zur Verfügung.
Zuerst ein paar Fakten, Stand Ende 2020:
Gegründet: 2000
Mitarbeitende: rund 8000
Davon in Stans: rund 80
Anzahl Standorte in: 90 Ländern
Anzahl Kunden weltweit: rund 65'000
Börsengang: 2019
Bruttogewinn 2020: 730 Millionen Franken
Ebitda-Marge: rund 30 Prozent.

Das Entrée von SoftwareOne in Stans: Viel Raum und nüchterner Stil in Rot, Grau und Grün.

Ortstermin, Riedenmatt 4 in Stans, bitte klingeln und warten, bis jemand kommt und die Tür öffnet. Das ist nicht als Unfreundlichkeit zu werten, sondern der coronabedingten Homeoffice-Abwesenheit der meisten Mitarbeitenden zuzuschreiben. Patrick Zuppiger ist schon vom Walliseller Büro angereist, er ist der Chief Communications Officer. Er ist zuständig für den Kontakt mit der Presse, mit Anlegern und für die gruppeninterne Kommunikation. Das ist wichtig in einer Firma, die rund um den Globus tätig ist und Spezialisten aus verschiedensten Ländern und Kulturkreisen angestellt hat. Da braucht es Konsens. Ein Leitbild. Man betont gemeinsame Werte. Diese sind im grosszügigen Foyer in grossen Buchstaben auf Englisch festgehalten. Zufriedene Kunden zum Beispiel. Leidenschaft. Disziplin. Und Tempo.
Pünktlich erscheint Daniel von Stockar, der Verwaltungsratspräsident und «founding shareholder», also Mitgründer der Firma und Aktionär von Anfang an. Er ist casual gekleidet, sprich korrekt, aber entspannt, das sind hier irgendwie alle, das gehört zum guten Ton. Denn konzentrierte Entspanntheit prägt auch die Atmosphäre in den Grossraum- und Gruppenbüros, in denen Leute aufmerksam in ihre Tastaturen tippen.
Kaffee? Wasser? Legen wir los! Leidenschaft, Disziplin und Tempo.
Drei Tage später folgt der zweite Gesprächstermin, diesmal mit Michi Kozlowski. Der Schaffhauser ist Head of Sales, also Verkaufsleiter neben Deutschland und Österreich auch für die Schweiz, und schaut, salopp zusammengefasst, dass hierzulande das Geschäft läuft. Er kommt casual.
Natürlich überschneiden sich die Fragen und ergänzen sich die Antworten. Deshalb sind in dieser Geschichte beide Gespräche plus die Telefonate mit Patrick Zuppiger zusammengefasst und nacherzählt.

Neu: Der Dienstleister

Die erste Frage ist immer dieselbe: Was genau macht SoftwareOne?

Und schon nimmt uns Michi Kozlowski mit in die Geschichte der Digitalisierung, die lange vor der Firma SoftwareOne begann, in die späten 1980er- und die 1990er-Jahre: Der Computer hatte längst seinen Siegeszug in der Wirtschaftswelt angetreten, er wurde immer schneller und immer smarter. Niemand zweifelte mehr daran, dass schon in wenigen Jahren nichts mehr geht ohne Computer. Spezialisten entwickelten immer neue Software für immer detailliertere Anforderungen, die man wiederum mit anderen Softwareprogrammen kompatibel machen musste. Software-Entwicklungsfirmen und Computerfirmen entstanden und wuchsen, fusionierten oder verschwanden wieder. Es herrschte Aufbruch- und Goldgräberstimmung, und niemand konnte wissen, was die Zukunft noch alles bringen würde.

Entsprechend wurde vor allem für Firmen, die sich digitalisierten, die Betreuung ihrer Software immer aufwendiger. «Die Software-Hersteller schickten den Firmen regelmässig ganze Pakete voll CDs mit neuer Software: neue Anwendungen, Updates, Antivirenprogramme, Backup-IT und so weiter», erzählt Kozlowski, «und je grösser die Firma, umso grösser die CD-Pakete. Irgendwann verlor da jeder noch so gute Mitarbeiter den Überblick.»

Es kam also der Punkt, an dem sich in der sogenannten Tech-Branche ein neuer IT-Beruf abzeichnete: Software-Betreuungs-Dienstleister. «Wir haben einfach angeboten, diese Stapel von CDs zu betreuen. Es war dann an uns, den Überblick zu behalten: Welches Programm muss wo wie installiert oder erneuert werden? Wer muss mit welchem Programm arbeiten? Wer hat auf welche Programme keinen Zugriff? Ist die Sicherheit auf dem neusten Stand?»

Bald ging der Service noch viel weiter: Welche Programme hat und braucht eine Firma überhaupt? Findet man die, und wo am günstigsten? «Das heisst, wir haben Firmen beraten, damit sie die für ihre Zwecke optimale Software einsetzen», sagt Kozlowski. Dass der grösste Teil dieser Software auch vom grössten Hersteller kommt, liegt da auf der Hand: Microsoft hat bei SoftwareOne von Anfang an eine zentrale Rolle gespielt. Microsoft-Produkte machen bis heute rund die Hälfte des Bruttogewinns von SoftwareOne aus.

Eine dieser Firmen, die sich schon früh auf diese Art von Dienstleistungen konzentrierten, war Microware in Stans, 1992 gegründet vom Nidwaldner René Gilli. Er war ein Pionier auf diesem Gebiet und wurde schnell zum Schweizer Marktführer im Unternehmungsbereich, spezialisiert auf Microsoft und Adobe.

Neues Feld: Lizenzen

In Zürich waren etwas später Patrick Winter und Daniel von Stockar im selben Sektor unterwegs. Von Stockar erklärt das so: «Wir wollten die sein, die wissen, welche Software auf dem Markt ist, und als Dienstleister bei unseren Kunden die Software massgeschneidert betreuen.»

Ihr Spezialgebiet: Lizenzen und Sicherheit. Letzteres ist einleuchtend: Je umfangreicher und spezialisierter die Software wird, umso wichtiger wird es, sie vor Hacker-Angriffen und Missbrauch zu schützen – gerade heutzutage ein heiss diskutiertes Thema.

Die Sache mit den Lizenzen ist ein bisschen komplizierter: Softwareprogramme werden nicht einfach gekauft, und dann behält man sie auf ewig. Im Grunde kauft man nicht mal die Software, sondern nur das Recht, diese zu benützen. Zur Abgeltung dieser Rechte existieren ganz unterschiedliche Preismodelle. Manche Entwickler bieten ihre Programme einzeln

«Wir wollten die sein, die wissen, welche Software auf dem Markt ist»: VRP Daniel von Stockar.

an, andere mehrere im Paket. Oder sie verkaufen nur Updates. Oder sie berechnen den Preis abhängig von der Anzahl Leute, die damit arbeiten. Oder sie bieten Pauschalen an. Wenn eine grosse Anwender-Firma mit verschiedensten Softwareprogrammen arbeitet, zum Beispiel mit Zeichnen-, Buchhaltungs-, Sicherheits- und Personalprogrammen, dann wird es schwierig, den Überblick zu behalten, wie all die dazugehörenden Lizenzen definiert sind. Von Stockar und Kozlowski haben sich auf genau diese Dienstleistung spezialisiert: Wo braucht es warum welche Software – und wie laufen genau die Lizenzen dafür?

Schnelle Erfolge

Von Stockar und Winter wagten den Schritt und gründeten als Instanz für diese Fragen eine eigene Firma: Software Pipeline. Das war im Jahr 2000.

Ihre Dienstleistung war neu und bahnbrechend, die Reaktionen kamen prompt: Schon im ersten Geschäftsjahr zählte die junge Firma ein börsenkotiertes Unternehmen zu ihren Kunden und schrieb erste Gewinne. Kurze Zeit später war Software Pipeline ein «Licensing Service Provider» von Microsoft, also ein offizieller Verkaufspartner für Software und deren Lizenzierungen. Ein Quantensprung zum Start der Firma, die man in der Tech-Branche übrigens als Startup bezeichnet. Massgebend für die heutige Grösse der Firma war der Umstand, dass Winter und von Stockar von Anfang die Vision hatten, ihre Dienstleistungen global anzubieten. Weil sie ahnten, dass in absehbarer Zeit solche Updates nicht mehr per CD geliefert würden, sondern als Dateien via Internet – eine Pipeline eben, wo man nur so viel bezahlt, wie man benützt. Und wer mit dem Internet arbeitet, kann das von überall auf der Welt aus tun. Entsprechend suchte man auch Kunden, die ebenfalls global unterwegs sind.

Den Überblick behalten

Heute kennt die Stanser Firma SoftwareOne die Softwareprogramme von rund 7500 Entwicklerfirmen weltweit, sogenannte Publishers, und arbeitet mit ihnen zusammen. Da ist der Aufwand, permanent auf dem neusten Stand zu bleiben, riesig. Genau das ist die Aufgabe der SoftwareOne-Spezialisten. Michi Kozlowski erklärt: «Alleine Microsoft als grösster Software-Produzent weltweit hat in der Azure-Cloud extra einen Raum eingerichtet, in dem Änderungen und Ergänzungen zu ihren Programmen zugänglich gemacht werden. Das sind jeden Monat 600 bis 800 Änderungen, Anpassungen, Verbesserungen und Weiterentwicklungen. Alleine für diese Mutationen beschäftigen wir 60 bis 70 Software-Architekten, die sich das alles anschauen, testen, beurteilen und an die Bedürfnisse unserer Kunden anpassen. Unsere Leute haben zwar überall auf der Welt ihre Büros, stehen aber in permanentem Austausch miteinander. Wir lernen, und wir lernen voneinander. Jeden Tag aufs Neue.» Leidenschaft, Disziplin und Tempo. Eigene Softwareprogramme entwickelt SoftwareOne nicht.

Zwei Firmen finden sich

Aber zurück zu den Anfangstagen. Software Pipeline in Zürich wuchs schnell, man suchte deshalb nach einem ebenbürtigen Partner. Das ist der Moment, in dem Microware in Stans ins Spiel kommt: Winter und von Stockar suchten den Kontakt zu René Gilli in Stans, man kannte sich als «Licensing Service Provider» bereits, und man verstand sich bestens: Per Handschlag beschlossen die drei die Fusion der beiden Firmen.

Gilli und Winter gingen für ein Wochenende in die Toscana und erarbeiteten einen gemeinsamen Businessplan – ohne Berater, ohne Juristen. Microware und Software Pipeline fusionierten, 50 Prozent Aktien für Gilli, je 25 Prozent für Winter und von Stockar.

Das war praktischerweise auch der Zeitpunkt, in dem der Zürcher Investor Beat Curti mit seiner Erfahrung und Kompetenz ins Unternehmen einsteigen konnte. Die vier gelten als Gründer der neuen Firma, da Gilli nach der Fusion die Hälfte seines Aktienanteils an Curti verkaufte.

Hauptsitz der neuen Firma ist in Stans. Gilli ist für das Geschäft in der Schweiz zuständig, seine Partner betreuen das internationale Business. Das war 2005.

Ein neuer, alter Name

Und ja: Nach dem Zusammenschluss suchten die Unternehmer nach einem Namen für ihre neue Firma.

Die vier Gründer wurden aufmerksam auf eine Company in den USA, welche helfen konnte, die geplante internationale

Erweiterung voranzutreiben: Sie hiess SoftwareOne, war in New Berlin, Milwaukee, beheimatet und im gleichen Business tätig. Die Amerikaner hatten bei Microsoft bereits den Status eines «Large Account Reseller», also eines grossen Verkäufers von Microsoft-Produkten. Diesen Status als kleine Schweizer Firma in den USA zu erreichen, war und ist so gut wie unmöglich. Und die Schweizer wussten, dass Amerikaner zumindest in der Software-Branche fast nur mit Amerikanern Geschäfte machen.

Die vier Schweizer flogen also rüber in die USA, verstanden sich prächtig mit dem amerikanischen Gründer der Firma, und so wurde 2006 SoftwareOne die erste grosse Akquisition. Der Eintritt in den amerikanischen Markt war geglückt, und die neue Firma erhielt auch gleich den definitiven Namen: SoftwareOne. Der Hauptsitz blieb in Stans.

Unterstützung von Nidwalden

Kleine Frage zwischendurch: Ist die Annahme richtig, dass SoftwareOne nur der tiefen Steuern wegen ihren Hauptsitz in Stans hat? «Nein», sagt Daniel von Stockar ohne Zögern. Und erzählt eine Geschichte, die zeigt, warum Nidwalden als Wirtschaftskanton so erfolgreich ist und dass das nur untergeordnet mit tiefen Steuern zu tun hat.

Mit der Fusion 2005 und der Übernahme der amerikanischen SoftwareOne 2006 war der Grundstein für die weltweite Expansion gelegt. Das erwirtschaftete Geld wollte man in das Wachstum investieren. Von Stockar: «Damals nutzten wir die Gelegenheit eines sogenannten Steuerrulings. Das hiess in unserem Fall: Die Steuerbehörde gab uns Rechtssicherheit bezüglich der vorteilhaften steuerlichen Behandlung gewisser Sachverhalte. Das half uns, unsere internationale Expansion voranzutreiben. Davon profitierten beide Seiten: sowohl SoftwareOne als auch die Steuerbehörde. Letztere, weil die nach der festgelegten Zeit angefallenen Steuern höher ausfielen als ohne Abkommen.»

Von Stockar schrieb also einen Brief an die Steuerverwaltung des Kantons Zürich mit dem Begehr eines Steuerrulings. Gleichzeitig schrieb Gilli dasselbe Begehr an die Steuerverwaltung des Kantons Nidwalden.

Das Ergebnis: von Stockar wartete zwei Wochen – ohne Ergebnis. Dann rief er bei der Steuerbehörde Zürich an. Dort wurde er, wie er sagt, «barsch abgewiesen mit der Bemerkung ‹Ach, wir kriegen jeden Tag so viele Briefe, schreiben Sie Ihren doch nochmal›. Das habe ich getan», sagt von Stockar, «und ich habe seither nie mehr was gehört.»

Die Nidwaldner Behörde hingegen reagierte auf das Schreiben von Gilli innert Tagen. Man traf sich zu einer Sitzung, von Kanton erschienen vier Leute aus zwei Ämtern: der Volkswirtschafts- und der Finanzdirektor (Regierungsräte), der Chef der kantonalen Steuerverwaltung, der Chef der Wirtschaftsförderung. Man verstand sich am runden Tisch sofort und wurde sich bald einig. «Da war für uns sonnenklar: Nidwalden soll unsere Heimat sein.» Es sind die vielbeschworenen kurzen Wege, die wichtiger sind als Steuersätze. Die Wirtschaftsförderung half dann auch grad noch, die neuen Räumlichkeiten in der Riedenmatt 4 zu beziehen. Geri Odermatt, der damalige Volkswirtschaftsdirektor, sagt heute: «Diese Ansiedlung war ein Highlight für Nidwalden.» Von Stockar selbst wohnt privat seit zwölf Jahren in Nidwalden, zuerst in Stansstad, jetzt in Hergiswil.

«Wir bleiben»

Anschlussfrage: Wird SoftwareOne wegziehen, sollte dereinst die Firmengewinnsteuer global auf 15 Prozent vereinheitlicht werden, wie das die G7-Finanz-

«Erst wenige grosse Firmen sind bisher vollständig in die Cloud migriert»: Head of Sales Michi Kozlowski.

minister beschlossen und die G20-Staaten bekräftigt haben?
Die Antwort kommt erneut klar: «Nein. Wir waren noch nie in irgendwelchen Steuerparadiesen präsent, um Geld zu sparen. Wir zahlen in jedem Land, in dem wir präsent sind, korrekt Steuern. Im globalen Durchschnitt sind das 28 Prozent. Das steht so auch in unserem Geschäftsbericht. Den Anstieg der Steuern in Nidwalden werden wir also verkraften. Und solange ich Verwaltungsratspräsident bin, wird SoftwareOne nicht wegziehen.»

Wachstum durch Übernahmen

Dann also weiter mit der Geschichte von SoftwareOne. Das Geschäft lief nicht nur gut, es lief fantastisch. Die Macher von SoftwareOne hatten die digitale Zukunft richtig vorausgesehen, das Bedürfnis nach dieser Art Dienstleistung war und ist enorm. Sie schafften auch überaus erfolgreich die Umstellung von physischen Datenträgern zum rein digitalen Datentransport: Updates und neue Programme werden nicht mehr per CD verschickt, sondern von Speicher zu Speicher, auch normale User laden ihre Updates heute «vom Netz runter». Die Betreuung der SoftwareOne-Kunden erfolgt deshalb nicht mehr physisch vor Ort, sondern von Computer zu Computer. In der Fachsprache heisst das remote.
Die Firma wuchs schnell und kontinuierlich. 2018 verstarb Mitbegründer und CEO Patrick Winter unerwartet, Dieter Schlosser wurde sein Nachfolger.
Das Wachstum von SoftwareOne hat viel mit Übernahmen anderer Firmen zu tun: Wenn ein Startup irgendwo auf der Welt eine Softwarelösung oder eine Dienstleistung entwickelt, die ins Portfolio von SoftwareOne passt, macht es für SoftwareOne Sinn, diese Kompetenzen zu kaufen. Das ist effizienter, als das nötige Wissen intern aufzubauen. Viele Startups sind von Anfang an darauf angelegt, eine hochspezialisierte Lösung für ein spezifisches Problem zu entwickeln und dieses Know-how dann mitsamt der Firma, sprich allen Mitarbeitenden,

einem sogenannten Global Player zu verkaufen. Das ist ein Teil der New Economy und heisst strategische Übernahme. Und das erklärt, warum die Anzahl der Mitarbeitenden bei SoftwareOne so schnell wuchs und wächst. Alleine mit der Übernahme der deutschen Firma Comparex 2019 kamen 2500 Mitarbeitende dazu, womit die Anzahl Mitarbeitende bei SoftwareOne auf einen Schlag verdoppelt wurde. Im selben Jahr erfolgten fünf weitere Akquisitionen mit insgesamt über 200 neuen Angestellten.
Ebenfalls seit 2019 betreibt SoftwareOne auch je ein eigenes Ausbildungszentrum in Südamerika und in Europa mit dem Ziel, jährlich rund 1000 besonders talentierte Studium-Absolventen auszubilden und anzustellen.

Der Sprung an die Börse

Irgendwann lag es auf der Hand, als global tätige Firma an die Börse zu gehen. Das geschah am 25. Oktober 2019 an der SIX Swiss Exchange, der grössten Schweizer Börse. Die Zeitung «Finanz und Wirtschaft» berichtete, dass auf Basis des Emissionspreises dem Unternehmen ein Börsenwert von rund 2,8 Milliarden Franken beigemessen werde. Der Start gelang fulminant. Das Wirtschaftsmagazin «Bilanz» bezeichnet ihn als einen «der erfreulichsten Börsengänge der letzten Jahre». Binnen eines Jahres steigt der Börsenwert der Stanser Firma um 40 Prozent. Die IT-Branche gehört zu den grossen Gewinnern der Corona-Pandemie.

Die Zukunft: Migration

Und jetzt? Jetzt geht es weiter. Inzwischen hat sich SoftwareOne auch auf die Migration in die Cloud und die Verwaltung in der Cloud spezialisiert. Das heisst: die Auslagerung der Daten in externe Speicher und die dortige Organisation der Daten.
Seit digitale Daten produziert werden, wächst die Menge derjenigen Daten, die gespeichert und archiviert werden. Bis vor ein paar Jahren besorgte man das noch mit eigenen Speicheranlagen. Inzwischen gibt es grosse Anbieter, die Speicherkapazität zur Verfügung stellen. Microsoft mit Azure zum Beispiel, Amazon mit AWS oder Google mit GCP. Auch private User und Handybenutzer können dort ihre Daten extern speichern.
Bei grossen Firmen aber sind diese Datenmengen gigantisch gross. SoftwareOne erledigt für sie das Auslagern der Daten in externe Speicher, sogenannte Clouds. Das ist komplizierter, als man es sich vielleicht vorstellt, denn in diesem Prozess müssen Dutzende von Fragen geklärt werden. Wie werden die Daten priorisiert? Welche Mitarbeitenden werden

wie Zugriff auf welche Daten haben? Wie verschafft man sich überhaupt eine verständliche Übersicht auf diese riesigen «Ablage-Ordner»? Allein schon die Anzahl verschiedener Programme ist furchterregend: Schätzungen gehen von weltweit 50 bis 100 Millionen Applikationen aus, die zum Wechsel in die Cloud aktualisiert und umcodiert werden müssen.
«Bei einer grossen Firma kann so ein Prozess mehrere Jahre dauern, bis er abgeschlossen ist und alles funktioniert», erklärt Michi Kozlowski, und Verwaltungsratspräsident Daniel von Stockar sieht in der Migration in die Cloud ein wichtiges Geschäftsfeld für die Zukunft für SoftwareOne. Er sagt: «Erst wenige grosse Firmen sind bisher vollständig in die Cloud migriert. Aber das ist ein ganz grosser Trend, denn die Gesamt-Datenmengen wachsen rasant. Ich schätze, dass uns alleine das Migrationsgeschäft noch mindestens zehn Jahre beschäftigen wird.»
Das sind rosige Aussichten für SoftwareOne mit Hauptsitz in Stans. Alleine im ersten Halbjahr 2021 tätigte die Firma weltweit sechs weitere strategische Übernahmen. Leidenschaft, Disziplin und Tempo.

Christian Hug ist freier Journalist und Textdienstleister in Stans und das, was man einen guten User nennt: Er schaffte diesen Artikel ohne Systemfehler und Computerabsturz.