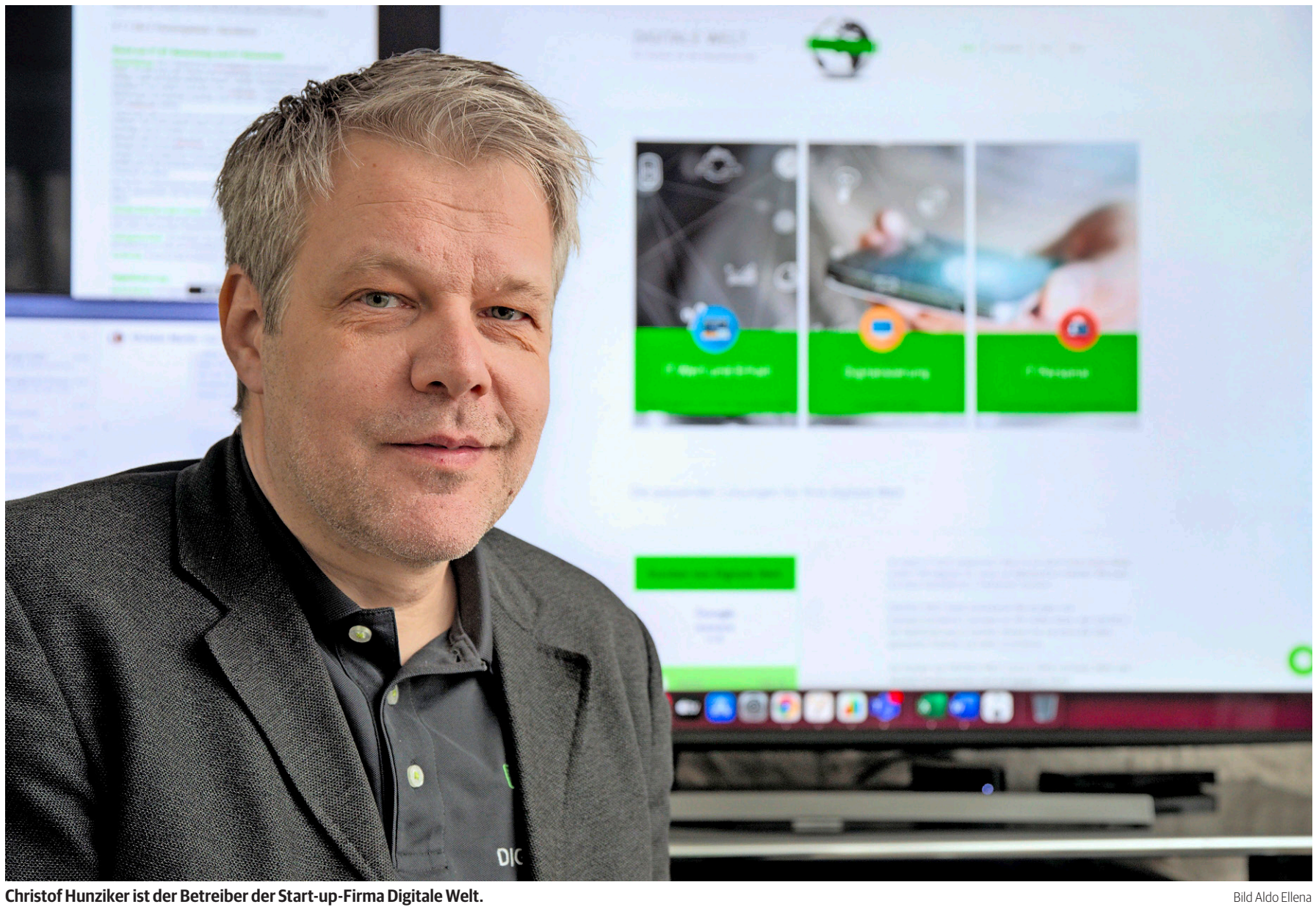
«Als die Pandemie kam, war plötzlich Ruhe»

Christof Hunziker will mit seiner Firma Digitale Welt den KMU eine Digitalisierung ermöglichen, bei welcher der Mensch im Zentrum steht. Im Gespräch erzählt er von den Vorteilen der Selbstständigkeit und dem enormen Potenzial einer durchdachten Digitalisierung.

Cordula Blanc



Christof Hunziker ist der Betreiber der Start-up-Firma Digitale Welt. Bild Aldo Ellena

MERLACH Nachdem der Merlacher Christof Hunziker viele Jahre als leitender Angestellter in einigen Unternehmen tätig war, wagte er 2017 den Schritt in die Selbstständigkeit. Er gründete sein Unternehmen Digitale Welt GmbH, um den KMU den Einstieg in die Welt der digitalen Geräte, Prozesse und neuen Geschäftsmodelle zu erleichtern und deren IT Infrastruktur vor Cyber-Attacken zu schützen.

Er ist überzeugt, dass die digitale Transformation unzählige Chancen birgt, wenn sie clever umgesetzt wird. Dank ihr könne man sein Leben einfacher gestalten, bisher verwehrte Möglichkeiten erschliessen und nicht zuletzt auch mehr Geld verdienen. Christof Hunziker verfügt über sehr viel IT-Erfahrung und wagte mit den FN nicht nur den Blick auf die aktuelle Corona-Krise, sondern auch darüber hinaus.

Christof Hunziker, welche Dienstleistungen bieten Sie an?

Zum einen mache ich bei KMU eine Wertbestimmung der IT und schaue, ob sie noch zeitgemäss ist. Als zweiten Schritt erarbeite ich dann Lösungen, um die Cybersecurity zu verbessern. Weiter biete ich KMU an, sie im Digitalisierungsprozess ganzheitlich zu unterstützen. Am meisten arbeite ich momentan als Projektleiter oder Fachspezialist in Digitalisierungs- und IT-Projekten grösserer Firmen oder Institutionen.

Woher kommen Ihre Kunden?

Bei der Firmengründung war mein Ziel, vor allem in der Region Digitalisierungsprojekte anzubieten. Das ist aber bis heute nicht wirklich angelaufen. Mein erster Auftrag kam von einem Infrastrukturanbieter, der bei der UBS ein Projekt hatte. So kam es, dass ich als erstes in Zürich arbeitete. Es folgten neue Projekte in Baden, Luzern und Bern. Dort bin ich nun meistens – oder aktuell natürlich zu Hause im Homeoffice.

Ist es aber immer noch ihr Herzenswunsch, KMU bei der Digitalisierung zu unterstützen?

Absolut. Es ist interessant, dass nicht mehr nachgefragt wird. Ich denke wirklich, dass es da nach wie vor Nachholbedarf gibt. Und zwar schweizweit. Obwohl die KMU sich oft bewusst sind, dass die Digitalisierung durchaus einen Mehrwert hat, ist die ganze Umstellung eine sehr grosse Hürde für sie. Die eingespielten Abläufe einer Firma werden durch die Digitalisierung abgeändert oder gar neu erstellt und durch digitale Werkzeuge ergänzt. Und dazu braucht es Mut. Die Pandemie bremst die Digitalisierung der KMU zusätzlich. Viele Unternehmer sind im Überlebensmodus und fragen sich nicht, wie sie ihre Firma besser aufstellen können.

Sind Sie vielleicht einfach zu wenig vernetzt und bekannt?

Ich bin nicht unbedingt der beste Netzwerker. Trotzdem versuche ich, mich bekannt zu machen, beispielsweise durch eine hohe digitale Präsenz. Schlussendlich ist es aber so, dass jeder meiner Aufträge über einen persönlichen Kontakt oder eine Empfehlung zustande kam. Natürlich holen sich potenzielle Kunden auch Informationen über meine Homepage,Geschäftsabschlüsse entstehen daraus aber nicht. Ich konnte auch feststellen, dass Google-Werbung zwar zu mehr Bewegung auf meiner Homepage führte, mir aber trotzdem keine Aufträge brachte. Ich sehe meine Homepage deshalb heute eher als Informationsplattform.

Wie hat sich die Pandemie auf Ihre Arbeit ausgewirkt?

Als die Pandemie kam, war plötzlich Ruhe. Es gab keinen Anruf, keine Aufrufe auf der Homepage. Ich habe im Austausch mit Kollegen erfahren, dass vielerorts die Budgets eingefroren wurden. Es gab null Interesse für IT-Projekte aller Art. Ich hatte zum Glück noch ein Projekt mit einem Energiekonzern in Baden am Laufen und im Herbst 2020 erhielt ich dann einen Auftrag einer Fachhochschule in Bern, der noch bis diesen Sommer dauert. Als ich angefangen habe zu arbeiten, habe ich mir schon gesagt, dass eine anfängliche Durststrecke unvermeidlich sei. Tatsächlich habe ich aber seit dem ersten Auftrag immer durchgearbeitet. Ich hatte ganz tolle und auch namhafte Kunden. Dann dachte ich: Jetzt läufts. Und plötzlich kam die Pandemie.

Brachte die Homeofficepflicht die Unternehmen nicht dazu, digital aufzurüsten?

Nur zum Teil. Kaum ging der erste Lockdown dem Ende entgegen, konnte man in den Zeitungen schon von einem Digitalisierungsschub lesen. Ich habe mich da ehrlich gesagt gefragt, ob wir in der gleichen Welt leben, weil ich dies in meinem Umfeld nicht feststellen konnte. Natürlich wird es einen Digitalisierungsschub geben. Aber nicht jetzt, wo viele Unternehmen ums Überleben kämpfen. Anbieter von Webcams oder Videokonferenzlösungen haben während der Pandemie gut geschäftet. Im Moment fragt sich aber kaum jemand, wie er seine Firma von der Kundenwerbung bis zur Rechnungsstellung besser digitalisieren und somit optimieren kann.

> «Obwohl die KMU sich oft bewusst sind, dass die Digitalisierung durchaus einen Mehrwert hat, ist die ganze Umstellung eine sehr grosse Hürde für sie.»

Wie sieht denn für Sie die Digitalisierung eines Unternehmens aus?

Viele bieten einfach eine Software an und sagen: «Damit kannst du dein Unternehmen digitalisieren.» Meine Idee ist es, das Unternehmen als solches anzuschauen und dann erst zu überlegen, wie man es am besten digitalisiert. Hier ist genau der Punkt, an dem ich mich von meinen Konkurrenten abhebe. Für mich stehen immer der Mensch und sein Unternehmen im Mittelpunkt. Deshalb habe ich mich beispielsweise für den deutschen Namen «Digitale Welt» entschieden und nicht für eine trendige englische Version. Die Digitalisierung soll nahbar sein und nicht nur für Technikfreaks.

Wie laufen andere Bereiche Ihrer Dienstleistungen?

Die Nachfrage nach einem IT-Fachspezialisten läuft gut. Erstaunlicherweise ist die Nachfrage nach Cybersecurity-Lösungen sehr bescheiden. Das ist umso erstaunlicher, als dass man regelmässig von massiven Schädensfällen lesen kann. Ich arbeite in diesem Bereich lokal mit der Mobiliar zusammen. Der Beste Schutz für die Cybersecurity ist, das eigene Wissen zu stärken, die IT-Infrastruktur zu schützen und im Schadensfall eine Versicherung abgeschlossen zu haben.

Auf welche Partner konnten Sie bei Ihrer Firmengründung zählen?

Ich durfte auf die Dienste von vier Spezialisten zählen. Das Institut für Jungunternehmen IFJ, die Mobiliarversicherung, eine Treuhänderin und Fri Up, wo ich gecoacht wurde. Die Firmengründung habe ich mit dem Institut für Jungunternehmen, welches schweizweit tätig ist, gemacht. Dort kann man unter anderem Gratiskurse belegen, zum Beispiel um einen Businessplan zu erstellen. Im Frühling 2018 war ich beim Coachingprogramm von Fri Up dabei. Ich wurde etwa ein halbes Jahr begleitet. Es ging bei meinem Coaching darum, wie ich meinen Bekanntheitsgrad in der Region steigern kann. Es war eine sehr gute Erfahrung, den sogenannten «Elevator Pitch» vor dem kantonalen Gremium zu machen, um ins Programm aufgenommen zu werden. Dabei hatte ich etwa eine Viertelstunde Zeit, meine Idee vorzustellen und die Leute davon zu überzeugen. Das Fri-Up-Coaching hat mir gezeigt, dass ich meine Geschäftsidee noch sehr viel genauer zeichnen muss.

Haben Sie es nie bereut, den Schritt in die Selbständigkeit gegangen zu sein?

Nein, überhaupt nicht. Auch nicht in dieser Pandemiezeit. Ich kann meine Ideen umsetzen, mein Angebot anpassen und selber entscheiden. Und manchmal kann ich mir auch selber auf die Schulter klopfen, wenn es gut läuft. Ich war oft in grösseren Unternehmen tätig, und dort ging es teilweise gar nicht darum, das Unternehmen nach vorne zu bringen. Vielmehr standen oft persönliche Vorteile im Vordergrund. Es wurde viel taktiert und politisiert. Das war nicht mein Ding, denn ich möchte arbeiten und Mehrwert generieren. Wenn ich jetzt als externer Berater oder Projektleiter zu einem Unternehmen gehe, muss ich weder taktieren noch politisieren. Ich werde ganz anders gesehen und meine Lösungen sind besser akzeptiert. Ich bin kein Freund der Pflästerlipolitik und es ist für mich eine enorme Genugtuung zu sehen, dass ich gesamthafte Lösungen und Ideen anbieten und durchführen kann.

Gibt es Dinge, welche Sie unterschätzt haben?

Vom Unternehmertum an sich hatte ich nicht wirklich viel Ahnung. Deshalb war Fri Up für mich eine wertvolle Unterstützung. Die ganze Administration mit Buchhaltung, Mehrwertsteuer und Handelsregistereinträgen war für mich als IT-Fachmann absolutes Neuland. So habe ich mich zuerst als Einzelfirma im Handelsregister eingetragen und kurz darauf umfirmiert und eine GmbH daraus gemacht. Dies würde ich heute nicht mehr so machen. Ich dachte mir auch, dass ich dann einfach nebenher ein bisschen Buchhaltung machen würde. Das habe ich total unterschätzt und bin heute froh, auf die Dienste einer Treuhänderin zählen zu dürfen.

Zur Person

Vom Tiefbauzeichner zum IT-Spezialisten

Christof Hunziker ist gelernter Tiefbauzeichner und kam kurz nach der Lehre als Quereinsteiger in die Informatik. Am Anfang machte er einfache Supporterjobs, bis er dann in einer Firma die Informatik mehrerer Niederlassungen leiten konnte. Nebenbei machte Hunziker mehrere Informatikausbildungen, liess sich zum Wirtschaftsinformatiker ausbilden und ergänzte diese Ausblidung mit einer Managementausbildung der HSG St. Gallen. Seine letzten Stationen waren in der Konzern-Informatikleitung der BKW und bei der RUAG, wo er mithalf, IOT-Projekte zu entwickeln. Dabei ging es um Echtzeit-Lösungen für den best- und schnellstmöglichen Einsatz für die Blaulichtorganisationen. Im Jahr 2017 beschloss Hunziker, sich teilweise selbstständig zu machen. Sein letzter Arbeitgeber war damit nicht einverstanden. Seit Januar 2018 ist der Merlacher Unternehmer komplett selbstständig. *cbs*