

Arcapex will IT-Logix gezielt ausbauen

Nach der Mehrheitsübernahme von IT-Logix erläutert Arcapex-Partner Pascal Kocher, welche Rolle weitere Zukäufe spielen und wie der Data- und Analytics-Spezialist weiterentwickelt werden soll.

Text: Marcel Wüthrich

Die Beteiligungsgesellschaft Arcapex hat im Spätsommer die Mehrheit der Anteile am Schweizer Data- und Analytics-Dienstleister IT-Logix übernommen. Mit der Übernahme soll die Basis für weiteres Wachstum in den Bereichen Data, Analytics und Künstliche Intelligenz geschaffen werden.

Arcapex bezeichnet sich selbst als «unternehmerischer Wachstumspartner für Schweizer Unternehmen», der von Unternehmern geführt wird, die selbst Firmen aufgebaut, geleitet und zu führenden Anbietern entwickelt hätten. Hinter Arcapex stehen unter anderem Pascal Schmid und Pascal Kocher, ehemals Mitbesitzer von Netrics, Daniel Haldemann, ehemaliger CFO von Garaio, und Roberto Tracia, der auch im Verwaltungsrat von Boss Info sitzt. IT-Logix wiederum war bislang vollständig im Besitz der Gründer respektive des Managements, beschäftigt rund 50 Mitarbeitende und ist mit Standorten in Bern, Basel und Zürich vertreten. «IT Reseller» hat bei Pascal Kocher nachgefragt, welche Ziele Arcapex mit IT-Logix verfolgt und nach welchen Übernahmekandidaten man sonst noch Ausschau hält.

«IT Reseller»: Für die, denen Arcapex noch kein Begriff ist: Wer steckt hinter dem Unternehmen?

Pascal Kocher: Arcapex haben wir Anfang dieses Jahres gegründet, hinter der Firma stehen vier Unternehmer, drei von uns kommen aus der operativen Führung von Technologieunternehmen. Wir haben Unternehmen aufgebaut, durch Wachstumsphasen geführt, Akquisitionen getätigt und integriert und Unternehmen erfolgreich übergeben. Damit kennen wir beide Seiten des Tisches: jene der Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihr Lebenswerk weitergeben, und jene des Käufers, der es integrieren und skalieren will.

Mit welchem Ziel wurde Arcapex gegründet?

Der Gedanke hinter der Gründung war, operative Führungserfahrung und strategisches Kapital zusammenzubringen. Beides ist am Markt vorhanden, in der Regel aber getrennt voneinander. Ein Unternehmen in einer Wachstums- oder Übergabephase braucht meist

beides, und genau dieses Setup wollten wir schaffen. Wir stehen bei der Strategieentwicklungen und bei strategischen Weichenstellungen mit unserer Erfahrung aus Transaktionen und Integrationen sowie mit dem Zugang zu unserem Netzwerk zur Seite. Verantwortung wird geteilt, Entscheidungen werden gemeinsam getroffen.

In Arcapex steckt viel Erfahrung aus dem Schweizer IT-Markt. Fokussiert das Unternehmen deshalb ausschliesslich auf die IT-Branche?

Dass unsere erste Plattform in der IT entsteht, hat mit unserer Herkunft zu tun. Wir kommen aus der Technologie- und IT-Welt und können diesen Markt entsprechend genau beurteilen. Innerhalb der IT haben wir uns auf Data, Analytics und AI konzentriert, weil dort in den kommenden Jahren ein grosser Teil der Wertschöpfung entsteht, die Schweizer Anbieterlandschaft fragmentiert ist und die drei Bereiche fachlich zusammengehören. Unser Fokus ist breiter und liegt nicht ausschliesslich auf der IT. Unsere Zielgruppe ist der Schweizer Mittelstand, also Unternehmerinnen und Unternehmer, die ihr Unternehmen über Jahre aufgebaut haben und den nächsten Schritt gemeinsam gehen wollen. Wir investieren gezielt in Branchen, die die Hebel der Digitalisierung zur Stärkung ihrer Wettbewerbsposition nutzen wollen. Diese Ausgangslage ist nicht an eine Branche gebunden, sondern findet sich in unterschiedlichen Dienstleistungsmärkten der Schweiz. Zudem richten wir uns an etablierte Unternehmen in fragmentierten Märkten, also in Branchen, in denen viele kleinere und mittlere Anbieter nebeneinander bestehen und eine gezielte Konsolidierung die Marktposition der Beteiligten stärkt. Die Ausgangslage der Unternehmerinnen und Unternehmer ist dabei unterschiedlich. Die einen suchen eine Nachfolgelösung, die anderen einen Partner für die nächste Wachstumsphase, wieder andere wollen ihr Potenzial durch den Zusammenschluss mit weiteren Unternehmen stärken.

Arcapex bezeichnet sich als strategischen Wachstumspartner und nicht als klassischen Finanzin-

vestor. Wo liegt für ein Unternehmen wie IT-Logix der konkrete Unterschied?

In der Praxis zeigt sich das an der Arbeitsteilung. Ein Unternehmen zu führen ist eine Vollzeitaufgabe und verlangt Fokus. Deshalb bleibt die operative Führung beim Management. Die verschiedenen operativen Herausforderungen kennen wir aus erster Hand, und wo es gewünscht ist, bringen wir als Sparringpartner unsere Erfahrung und unsere Kontakte zu einzelnen Fragestellungen ein. Für IT-Logix heisst das, dass sich die Geschäftsleitung auf das operative Geschäft konzentriert und wir die Arbeit am anorganischen Wachstum übernehmen. Genau an diesem Punkt geraten Wachstumspläne im Mittelstand erfahrungsgemäss ins Stocken, weil beides gleichzeitig kaum zu leisten ist. Wir sprechen die Unternehmerinnen und Unternehmer an, führen die Gespräche und bereiten die Zusammenschlüsse vor.

Wie lange wollen Sie sich typischerweise an Ihren Beteiligungen engagieren?

Für uns steht die nachhaltige Entwicklung des Unternehmens im Vordergrund. Ob ein Unternehmen langfristig gehalten oder später in neue Hände gegeben wird, ist das Ergebnis einer gemeinsamen strategischen Entscheidung.

Arcapex hat erklärt, IT-Logix sowohl organisch als auch durch weitere Akquisitionen zum führenden Schweizer Anbieter für Data, Analytics und AI entwickeln zu wollen. Wie konkret sind diese Akquisitionspläne bereits?

Unser Ziel ist es, gemeinsam mit IT-Logix ein umfassendes Kompetenzzentrum für Data, Analytics und AI aufzubauen. Der Hintergrund liegt in der Art, wie diese drei Bereiche zusammenhängen. AI setzt Analytics voraus, und Analytics setzt saubere Datenstrukturen voraus. Wer AI einführt, ohne dieses Fundament gebaut zu haben, erhält Resultate, auf die er sich nicht verlassen kann. Diese Kette zusammen zu denken ist die Stärke von IT-Logix, und sie ist der Grund, weshalb wir das Angebot auf allen Stufen verbreitern wollen. Konkret sind zunächst die Kriterien. Bei den Unternehmen, die sich uns anschliessen, achten wir auf zwei Dinge. Das erste ist die fachliche Tiefe, also ausgewiesene Kompetenzen und ausgeprägtes Spezialtätum in einzelnen Teilbereichen von Data, Analytics und AI. Das zweite ist der Zugang zu Branchen, die wir heute nicht oder nur wenig bedienen. Branchenwissen ist in diesem Geschäft entscheidend. Ein Unternehmen mit tiefer Branchenkenntnis ist für uns

deshalb ebenso interessant wie eines mit einer seltenen technischen Fähigkeit. In beiden Fällen suchen wir eigenständige Schweizer Unternehmen mit Substanz, deren Eigentümerinnen und Eigentümer weiterhin mitgestalten wollen. Wer sich uns anschliesst, bleibt an der Gruppe beteiligt. Bei IT-Logix ist das so, und wir halten daran fest.

Wo soll IT-Logix in Ihrer Vorstellung in drei bis fünf Jahren stehen?

Für IT-Logix bedeutet der Einstieg zunächst den Zugang zu einem breiten Netzwerk von Unternehmen, die den eingeschlagenen Weg mitgehen wollen. Dazu kommt die Möglichkeit, den nächsten Wachstumsschritt zu gehen und sich gezielt um jene Kompetenzen zu verstärken, die das Angebot ergänzen. Beides wäre aus eigener Kraft kaum oder nur sehr begrenzt möglich gewesen. Im Alltag ändert sich zunächst wenig, und das ist so gewollt. Die Geschäftsleitung bleibt, die Ansprechpersonen für Kundinnen und Kunden bleiben, und die Standorte in Bern, Basel und Zürich bleiben ebenfalls bestehen. Das Management ist weiterhin substanziell am Unternehmen beteiligt. In drei bis fünf Jahren soll IT-Logix die gesamte Customer Journey abdecken, von den Datengrundlagen über Analytics bis zu AI-Anwendungen im Tagesgeschäft der Kundinnen und Kunden. Aus Kundensicht liegt darin der wesentliche Vorteil. Wer seine Datenbasis mit einem Anbieter ordnet, mit einem zweiten auswertet und mit einem dritten AI aufsetzt, verliert an jeder Übergabe Zeit und Wissen. Diesen Weg gehen wir organisch und mit Unternehmen, die sich uns anschliessen. ■

«Wer sich uns anschliesst,
bleibt an der Gruppe beteiligt.»

Pascal Kocher, Founding Partner, Arcapex

