SWISS iT Magazine

Nr. 11 | November 2026 | Fr. 11.–

Meta Smart Glasses im Test
Seite 60

NEWS & TRENDS

Postfinance muss Stimmabdrücke stoppen Seite 7

SZENE SCHWEIZ

IBM-Forschungslabor in Rüschlikon wird 70 Jahre alt Seite 14

START-UP

Schutz vor KI-Betrug mit Deep-Fake-Stimmen Seite 18

CIO-INTERVIEW



Marc Strasser, CIO, Universitätsspital Basel Seite 20

KOLUMNE

Disziplin bei der KI-Governance Seite 29

NEUE PRODUKTE

Apple frischt Macbook Pro und iMac auf Seite 50

SOFTWARE-LIZENZEN unter Kontrolle

ab Seite 30

Quelle: Depositphotos

LIZENZMODELLE IM ÜBERBLICK

MODERNES SOFTWARE ASSET MANAGEMENT

SICHERHEIT BEIM LIZENZ-AUDIT

ALLES RUND UM GEBRAUCHTE LIZENZEN

TEST CENTER

Infinity.swiss: KI-gestützte Buchhaltung für Kleinstbetriebe

Die browserbasierte Buchhaltungssoftware Infinity.swiss ermöglicht Kleinbetrieben und Freelancern eine unkomplizierte Lösung für ihre Finanzen. Geboten werden ein niederschwelliger Einstieg, viele KI-Features und ein fairer Einstiegspreis. Seite 46



Kolumne

KMU – wie Kleinsein zur Stärke wird



Heinz Scheuring ist Inhaber der Scheuring AG in Möhlin. Das Unternehmen bietet Consulting und selbstentwickelte Software u.a. für Ressourcenplanung, Projekt- und Arbeitsmanagement an. Er ist Autor der Fachbücher «Radikale Business Software» sowie «Effektiver arbeiten mit SAMM».
heinz.scheuring@scheuring.ch

Meine sechsjährige Kolumnenreise in diesem Magazin endet mit einem Thema, das uns als kleines Unternehmen ganz direkt betrifft: die Marktdominanz der grossen Player. Microsoft, Google, Amazon & Co. und neuerdings auch die führenden KI-Unternehmen OpenAI und Anthropic haben die Informationstechnologie mit bahnbrechenden Innovationen vorangebracht. Ihre Leistungen kommen Wirtschaft und Gesellschaft zugute. Grösse führt zu Investitionskraft, diese wiederum zu Innovationen und – wenn auch nur relativer – Investitionssicherheit.

Die krasse Dominanz der ganz Grossen hat mittlerweile jedoch eine Gegenbewegung ausgelöst. Zunehmendes Unbehagen gegenüber übermächtigen Anbietern mag dabei eine Rolle spielen. Vor allem aber liegen dem wachsenden Widerstand handfeste Nachteile zugrunde: der Verlust an digitaler Souveränität und Kontrolle, Datenschutzrisiken, eingeschränkte Wahlfreiheit, die zunehmende Distanz zwischen Anbieter und Kunde und neuerdings auch geopolitische Risiken. Nicht nur Unternehmen und öffentliche Organisationen reagieren auf diese Macht. Auch die Behörden sind aktiv geworden. So hat die EU im Juni ein Paket zur Stärkung der technologischen Souveränität lanciert. Und der Bund setzt mit der soeben ausgeschriebenen Swiss Government Cloud auf verschiedene Cloud- und On-Premises-Modelle – auch mit dem Ziel, Abhängigkeiten von einzelnen Anbietern zu reduzieren.

> «Die Kleinen werden die Grossen nicht mit deren Waffen schlagen.»

Diese neue Ausgangslage wird zur Chance für die KMU. Kunden legen heute verstärkt Wert auf Nähe, kurze Entscheidungswege, persönliche Ansprechpartner anstelle des anonymen Konzernapparats und die Möglichkeit, auf die Produktentwicklung Einfluss zu nehmen. Weitere Vorteile können Datenhoheit – beispielsweise durch On-Premises-Angebote –, höhere Reaktionsgeschwindigkeit sowie die erwähnte geringere Abhängigkeit sein: Stichwort Vendor-Lock-in. Gerade lokale Unternehmen überschaubarer Grösse können solche Werte glaubwürdig bieten. Diese Potenziale greifen jedoch nur, wenn sie aktiv bewirtschaftet werden. Neben überzeugenden Produkten und Services zählen dazu Integrationsfähigkeit und – wo sie echten Mehrwert bringt – die Nutzung künstlicher Intelligenz. Die Einbindung von Kunden in die Entwicklung erhöht dabei nicht nur deren Bindung, sondern häufig auch den Wert von Produkten und Services.

Auch die Spezialisierung auf Branchen oder besondere Anforderungen kann den entscheidenden Unterschied ausmachen. Ebenso wichtig ist, den Kunden Wahlfreiheit zu bieten. Wer heute ausschliesslich auf Cloud-Services setzt, sollte das Angebot alternativer Betriebsmodelle prüfen. Zur Strategie gehört aber auch die kritische Einschätzung der eigenen Kräfte und Grenzen. Das Zusammengehen mit passenden Partnern kann jene Minimalgrösse schaffen, die eine nachhaltige Produktentwicklung ermöglicht und den Kunden zusätzliche Investitionssicherheit bietet. Und ganz besonders gilt: Diese Vorteile gegenüber den Grossen müssen aktiv kommuniziert werden. Die Kleinen werden die Grossen nicht mit deren Waffen schlagen. Sie müssen es auch nicht. Ihre Chance liegt darin, ihre Andersartigkeit als Stärke auszuspielen.

Nach 18 Kolumnen zu Themen, die mich beruflich wie persönlich bewegen, verabschiede ich mich von Ihnen, liebe Leserinnen und Leser. Ein herzliches Dankeschön für Ihr Interesse und das wertvolle Mitdenken!

Heinz Scheuring