

Daten und Menschen sind seine Stimuli

Der designierte Netrics Gruppe-CEO Pascal Kocher – er übernimmt seine neue Funktion bei der SCB-Silbersponsorin ab Januar 2023 – versteht es, Daten zu sammeln, zu verbinden und vor allem auch zu analysieren. In unmittelbarer Nähe zur Tissot Arena schwärmt der Lysser vom Netzwerk beim SCB.

Text: Dominik Rothenbühler
Fotos: Reto Fiechter

Kaum ein Business funktioniert mehr ohne Internet, die Digitalisierung schreitet immer schneller voran und schafft damit uns Menschen auch laufend neue Möglichkeiten und Perspektiven. Die hierzu notwendigen Daten werden in ihrer Menge und Bedeutung weiter zunehmen. «Sie sind längst das neue Gold. Es gilt, sie clever zu nutzen und sie gleichzeitig sicher zu handhaben», betont Pascal Kocher, der aktuelle CFO und ab Januar 2023 der neue CEO der Netrics Gruppe. «Wir helfen unseren Kunden, damit ihnen beides gelingt.» Pascal Kocher wird die Nachfolge von Pascal Schmid antreten. Letzterer wechselt in den

Verwaltungsrat der Netrics Gruppe und wird in dieser Rolle strategische Schlüsselkunden betreuen sowie die strategische Weiterentwicklung des IT-Unternehmens mitverantworten. «Und er wird auch weiterhin unsere prägende Figur im SCB-Netzwerk sein», betont Pascal Kocher.

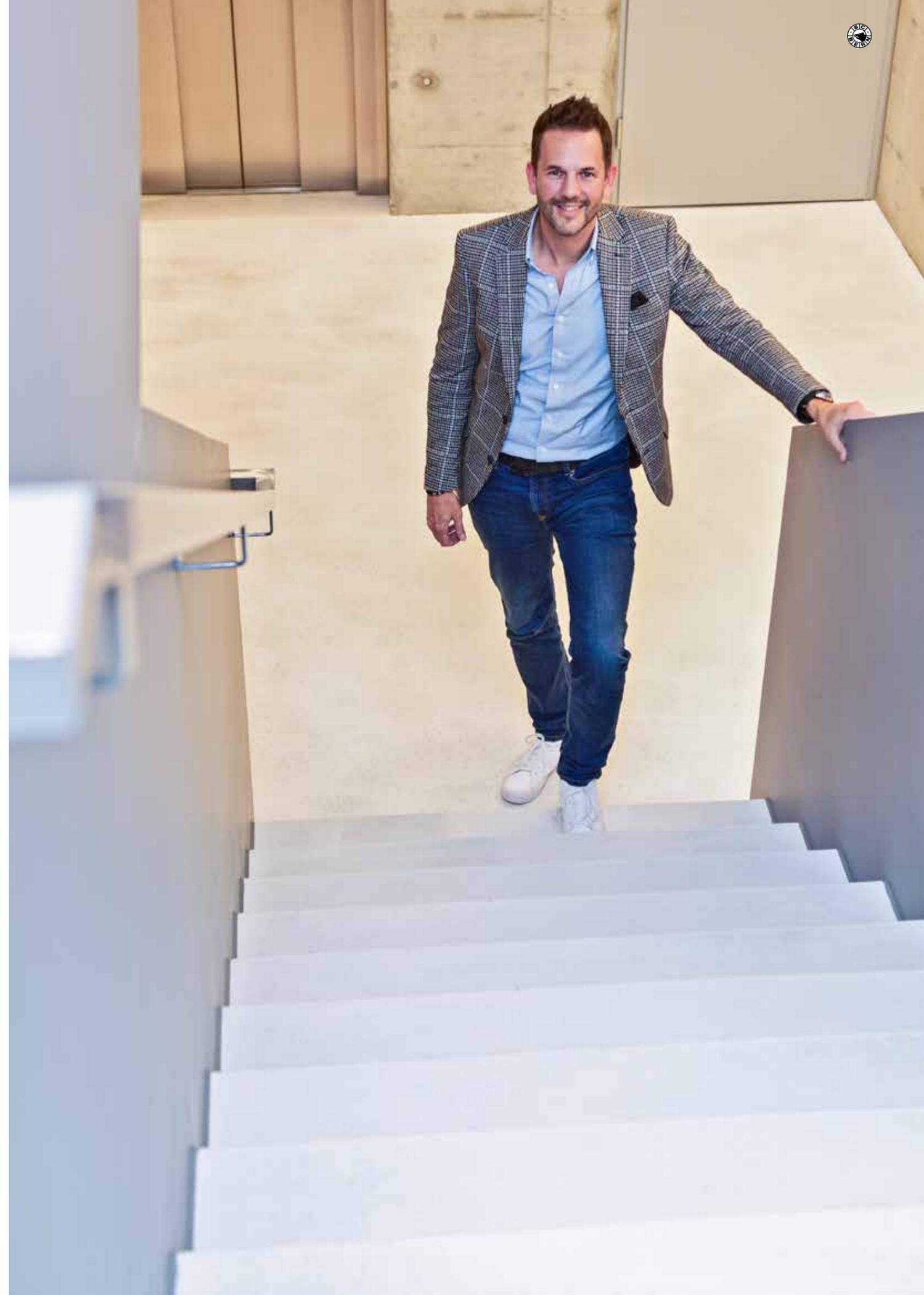
Riesige Datenmengen – bestens geschützt

Wir führen das *insider*-Gespräch mit ihm im Bieler Hauptgebäude der Netrics Gruppe unweit der Tissot-Arena und der Roger Federer-Allee in Biel. Daten gibt es hier tatsächlich viele – sehr viele – sehr, sehr viele sogar.

Mehrere Peta-Bytes sind in Servern gespeichert. Ein Peta-Byte sind 1 000 Terabytes. In Bytes ausgeschrieben stehen hinter der Zahl eins sage und schreibe 15 Nullen. «Sämtliche Daten sind hier in unserem Data Center bestens gesichert», betont Pascal Kocher. Wir glauben ihm, denn schon nur um in die Büroräumlichkeiten der Netrics Gruppe gelangen zu können, haben wir mehrere Sicherheitsvorkehrungen erfüllt. So haben wir zunächst ein videoüberwachtes Metallgitter-Tor zu den Parkplätzen passiert. Beim Haupteingang dann einem für die Sicherheit zuständigen Mitarbeitenden unsere Identitätskarten hinterlegt und nach der erfolgreichen Verifizierung unserer Personalien Badges mit Codes erhalten. Mit diesen konnten wir schliesslich durch eine Sicherheitsdrehtüre und via Lift in die Büroräumlichkeiten gelangen. Hätten wir ins Data Center gewollt, hätten wir noch weitere Sicherheits-schleusen passieren müssen. Die Kunden der Netrics Gruppe haben die Wahl, ob sie im Datacenter eigene Server installieren oder diese und die komplette Infrastruktur als Service beziehen wollen. Weiter können sie entscheiden, ob der Anschluss des eigenen Standortes an das Datacenter via gesicherter Internet-Verbindung oder mit einer eigenen Datenleitung erfolgt. «Sämtliche Entscheidungen

Netrics – Digital Excellence

Das Unternehmen mit Bieler Wurzeln fokussiert sich als Partner für die digitale Transformation auf die Themen Cloud und Modern Workplace. Durch den gezielten Einsatz zukunftsweisender Technologien und unter Berücksichtigung der menschlichen Aspekte ermöglicht Netrics modernes, ortunabhängiges und sicheres Arbeiten und kreiert so grossartige Erlebnisse für Mitarbeitende und Kunden. In den Jahren 2021 und 2022 hat die Netrics Gruppe Ihre Präsenz in der Region Bern/Thun mit den Firmen BlueStone Consulting Group und PageUp ausgebaut und ist heute in der ganzen Deutschschweiz mit rund 140 Experten aktiv. Seit Dezember 2022 bietet die Netrics Gruppe mit der AliceBlue AG aus Basel zudem umfangreiche Beratungs-Dienstleistungen in den Bereichen, Kollaboration, Prozess-Digitalisierung, Aufbau von digitalen Kompetenzen und Change-Management an. **netrics.ch**



«Daten helfen, die eigenen Unternehmensprozesse, die Kunden und den Markt besser zu verstehen.»

Pascal Kocher

unserer Kunden hängen davon ab, wie hoch ihr Sicherheitsanspruch an ihre Daten ist», erklärt Pascal Kocher.

Die Schweiz im Hintertreffen

Für ihn ist klar: «Wir von der Netrics Gruppe sind eigentliche Digitalisierungsbeschleuniger. Dies, indem wir wie oben erwähnt unseren Kunden helfen, die Daten zu generieren, zu speichern und ideal zu nutzen – wir benennen diesen Vorgang auch als Transformation in die Cloud.» Der Endzustand der Digitalisierung ist aus Kochers Sicht ab dem Moment erreicht, wenn sämtliche Unternehmen und Behörden komplett datengetrieben sind und diese optimal nutzen. «Daten helfen, die eigenen Unternehmensprozesse, die Kunden und den Markt besser zu verstehen. Sinnvoll eingesetzt bedeutet dies, dass die strategischen Vorteile des eigenen Geschäftsmodells gezielt weiterentwickelt werden können, um letztlich die Marktpositionierung weiter auszubauen zu können», fügt er weiter an. Die Schweiz habe diesbezüglich

noch einen langen Weg vor sich. «Im Vergleich zu anderen Ländern stehen wir erst am Anfang. Wir müssen aufholen. Das ist – auch aus der Optik der gesamten Schweizer Volkswirtschaft – umso wichtiger, weil mit der Transformation in die Cloud für die Unternehmen neben den sich so ergebenden zusätzlichen Chancen auf dem Markt auch enorme Effizienzsteigerungen möglich sind.» Denn wer seine Daten im Griff habe, könne diese nicht nur extern – beispielsweise bei

der Kundenanalyse und der Marktbeobachtung –, sondern auch intern nutzen und so unter anderem auch seine Prozesse vereinfachen, optimieren und stark beschleunigen. «Klar, dass solche Firmen dann auch international umso konkurrenzfähiger werden oder bleiben. Denn sie können Trends von aussen schneller berücksichtigen und von innen her ihre Kundschaft besser verstehen», bilanziert Pascal Kocher. Den Rückstand der Schweiz in der Digitalisierung ortet er vor al-

lem beim sehr hohen Anspruch an die Datensicherheit. «Viele sind hierzulande diesbezüglich auch misstrauisch oder haben schlicht Angst. Firmen wie wir garantieren ebendiese Sicherheit. Dies auch, indem wir nur Applikationen vorschlagen und verwenden, die extrem gut geschützt sind.» Viele Schweizer Firmen – so Kocher weiter – seien bezüglich der Daten zudem zu stark verzettelt. «Sie arbeiten mit unterschiedlichsten Programmen und Servern, die unter-

einander nicht oder nur ungenügend kommunizieren. Klar, dass solche Unternehmen keine sauberen Datenflüsse hinkriegen.»

«Wie ein SCB-Topspieler»

Pascal Kocher bringt die Digitalisierung für Unternehmen auf den Punkt, in dem er Eishockeyspieler als Unternehmen betrachtet: «Ein SCB-Crack, bei dem die Informations- und Koordinationsprozesse zwi-

schen Kopf, Beinen und Händen einwandfrei und sehr smart, also technisch sauber, funktionieren, hat mehr Zeit, das Geschehen auf dem Eis – respektive die Marktsituation und die Marktentwicklung – zu analysieren.» Entsprechend besser spiele er, weil er so zur richtigen Zeit die richtigen Entscheide treffe. Sei dies ein Tor, ein Assist, ein Abdecken eines Gegenspielers oder ein energisches Backchecking. «Weniger gute Spieler sind oft zu stark mit sich





Erfolg ist planbar.

Wir widmen Ihren Herausforderungen unsere umfassende Kompetenz. Engagement, Integrität, Sicherheit und Ganzheitlichkeit sind jene Werte, die Ihnen zugutekommen.

An erster Stelle steht bei uns die vollkommene Kundenzufriedenheit. Dieses Ziel erreichen wir, indem wir flexible Lösungen finden, effizient handeln und Sie persönlich beraten – dafür engagieren wir uns täglich.

Wirtschaftsberatung
Wirtschaftsprüfung
Steuerberatung



selbst beschäftigt – das trifft auch auf Unternehmen zu.»

Die Netrics Gruppe geht mit gutem Beispiel voran. «Alles andere wäre unglaublich. Wir können unsere Daten bereits heute sehr gut nutzen und zum Vorteil unserer Kunden einsetzen. Wir verstehen ihn ab der ersten Gesprächssekunde.» Das sorgt für sehr gute Kundenerlebnisse, freut sich Pascal Kocher.

Daten- und Menschenfreund

Die Digitalisierung spielte dem studierten Betriebswirt und diplomierten Wirtschaftsprüfer – er arbeitete in Bern lange für die Ernst & Young AG – früh in die Hände; denn Zahlen hatten ihn schon immer fasziniert. «Ja, ich hatte und habe ein Flair für Daten. Denn sie haben mir stets geholfen, Zusammenhänge richtig zu verstehen. Dies war in besonderem Masse im Bereich der Wirtschafts-

prüfung der Fall. Ich konnte als Senior Manager die von mir geprüften Unternehmen so richtig verstehen. Egal ob sie ein Industriemulti oder ein Landwirtschaftsbetrieb waren.» Der Wechsel in die IT-Branche, dieser erfolgte mit seinem Einstieg bei der in4U AG im Jahr 2012, war aus seiner Sicht kein Zufall: «Dort – bei einem der Vorgänger von Netrics – konnte ich zudem die Finanzabteilung übernehmen und leite diese als CFO seit

dem Zusammenschluss auch bei der gesamten Netrics Gruppe.» Dabei konnte er mit seinem Zahlenwissen als Mitglied des strategischen Managements wichtige Impulse setzen. «Ein moderner Finanzchef will das Geschäft optimieren und nicht nur pekuniär darlegen», erklärt Pascal Kocher. Irgendwie schliesst sich der Kreis. Denn auch hier geht es ihm wieder um die Sammlung, Vernetzung und Analyse von Daten. «Achtung,



FLUG BRUNNEN AREAL

Frutiger

Hoch hinaus in Bolligen!

Eigentumswohnungen jetzt im Verkauf
Mietwohnungen Bezug ab 2024



Nur 10 Minuten
vom nächsten Spiel
entfernt.



T 058 226 80 00
www.flugbrunnenareal.ch



aber ich bin vor allem ein Menschenfreund, kein Nerd. Ich mochte und suchte stets den Kontakt mit meinen Kunden und meinen Mitarbeitenden. Letztlich sind zufriedene Mitarbeitende und Kunden das oberste Gut und der Schlüssel zum Erfolg und machen den erfolgreichen Umgang mit Daten erst möglich.»

Auch als Arbeitgeberin überzeugen

Als CEO der Netrics Gruppe wird Pascal Kocher ab Januar 2023 als Scharnier zwischen diesen Kontaktgruppen auch diese persönliche Präferenz ausspielen können. Eine Person bleibt für ihn dabei weiterhin sehr wichtig: «Pascal Schmid und ich hatten immer einen engen Austausch und ein sehr enges Vertrauensverhältnis. Er war stets eher der Aussen- und ich wie ein Innenminister. Den Austausch untereinander werden wir auch in der neuen Konstellation nach wie vor sehr intensiv führen. Darauf freue ich mich.» Ziele hat Pascal Kocher natürlich auch: «Wir wollen ein führender Digitalisierungsprofi bleiben. In Anspielung an eine Werbung eines Brillenherstellers möchten wir, dass bei sehr vielen Entscheidungsträgern in der Schweizer Wirtschaft und in verschiedenen europäischen Ländern sich folgender Gedankengang einprägen wird: «Digitalisierung? Netrics!», betont der 47-Jährige Familienvater aus Lyss.



MAPEI® SEIT ÜBER 25 JAHREN DER IDEALE PARTNER
FÜR IHR BAUPROJEKT IN DER SCHWEIZ

Zäme d'Zuekunft boue

«Wir wollen unbedingt ein Unternehmen bleiben, das auch als Arbeitgeberin überzeugt.»

Pascal Kocher

Dabei denkt er auch an die Mitarbeitenden. «Wir wollen unbedingt ein Unternehmen bleiben, das auch als Arbeitgeberin überzeugt. Es soll weiterhin so sein, dass unsere Crew sehr gerne für uns arbeitet. Egal ob in den Geschäftsräumlichkeiten, unterwegs oder im Home-Office», hebt Pascal Kocher hervor. «Egal wohin uns die Digitalisierung führt. Der Mensch bleibt entscheidend – zum Glück.»

Der SCB als Motor

A propos Lyss: Da stellt sich die Frage, ob das Eishockeyherz von Pascal Kocher eher für den SC Bern oder für den EHC Biel-Bienne schlägt. «Als Sponsorin ist die Netrics Gruppe bei beiden Vereinen und übrigens auch bei den ZSC Lions mit dabei. Denn so können wir unsere wichtigsten geografischen Märkte der Schweiz gut abdecken. Geht es ums Networking, ist der SCB bei uns die Nummer 1, der wichtigste Motor», stellt Pascal Kocher fest. Die Vernetzung innerhalb der SCB-Business-Familie sei besonders stark. «Auch ich werde die Plattform SCB diesbezüglich weiterhin stark nutzen. Auch wenn Pascal Schmid wie bereits erwähnt diesbezüglich einer unserer wichtigsten Netzwerker bleiben wird. Er ist und bleibt unser «Mister SCB.» Und ja, sein Herz schlage, da sei er ehrlich, auch stärker für den SCB.



Vier Fragen, vier Antworten

Welches war Ihr bisher schönstes SCB-Erlebnis?

Das ist wohl über 25 Jahre her. Renato Tosio war damals der SCB-Torhüter. Ich erlebte – auf der Stehrampe – wie der SCB Meister wurde. Die Halle bebte, das war unglaublich. Pure Euphorie! Später durfte ich auch von der VIP-Loge aus geniessen, wie der SCB Meistertitel holte. Auch diese Momente bleiben mir in bester Erinnerung.

Welches ist oder war Ihr Lieblingsakteur beim SCB?

Renato Tosio war eine Legende, klar. Und eine enorme Führungspersönlichkeit. Er schaffte es, seine Vorderleute mitzureissen. Seine Präsenz war beeindruckend. Diese spürte man im gesamten Stadion. Eric Blum war ein überragender Verteidiger. Sein Karrierenende ist brutal und für ihn extrem unwürdig.

Wie beurteilen Sie die aktuelle SCB-Situation?

Noch ist der SCB nicht dort, wo er meiner Meinung nach hingehört. Dies ist nun bereits seit über zwei Jahren der Fall. Ich wünsche allen Verantwortlichen, dass es gelingt, den Turnaround zu schaffen. Ich denke, dass nicht viel fehlt. Der SCB kommt mir vor wie ein eigentlich extrem starker Sportwagen, dessen Motor aus unerfindlichen Gründen stottert und nicht die volle Leistung erbringen kann.

Was wünschen Sie dem SCB?

Dass er wieder seine kompletten PS auf den Boden respektive auf das Eis bringt. Ich bin überzeugt, dass dies in naher Zukunft gelingen wird. Auch wünsche ich dem SCB künftig mehr Stabilität.



\mapeiswitzerland



WER SICH ABICINGS NERVT, KANN SICH MIT HOLZINGS BERUHIGEN.

Holz ist stilvoll, hochmodern und vielseitig. Machen Sie sich doch mal Gedanken über ein Holzling. Das ist erlaubt.

Holzlösungen für Wand, Decke, Boden und den Aussenbereich – all das gibt's in unserer Ausstellung.

Besuchen Sie unsere Ausstellung: olwo.ch/beratung

MEHR
WERT
HOLZ

SÄGEWERK | HOBELWERK | HOLZHANDEL



OLWO AG
olwo.ch

Intelligentes Bauen heisst Verantwortung übernehmen

Steigende Anforderungen an Umweltschutz, Arbeitssicherheit und Qualität sowie strenge Behördenauflagen machen Bauvorhaben immer komplexer. Die Antwort der PORR darauf lautet Nachhaltigkeit und Effizienz – kurz «Green and Lean».

Green

Als internationales Unternehmen baut die PORR für Generationen und prägt Lebenswelten – mit und für Menschen. Nachhaltiges Handeln ist ein wesentlicher Teil der gesellschaftlichen Verantwortung der PORR und gleichzeitig das Fundament ihres Erfolgs.

Ziel der PORR ist es, als nachhaltig agierendes, international tätiges Unternehmen, ihre Energieeffizienz kontinuierlich zu verbessern und damit den Energiebedarf zu senken. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Steigerung der Ressourceneffizienz. Aufgrund des hohen Energie- und Ressourcenverbrauchs in der Bauindustrie sind die Auswirkungen der Geschäftstätigkeit auf die Gesellschaft und die Umwelt hoch und zugleich vielfältig. Sie erfordern es, global und zukunftsorientiert zu denken. Der verantwortungsvolle Umgang mit ökologischen Ressourcen, das klare Bekenntnis zum Umweltschutz sowie wertorientiertes Handeln sind wichtige Bestandteile in der Nachhaltigkeitsstrategie der PORR. Das belegt sie durch die Verwendung von umweltfreundlichen Baustoffen und Baumethoden und die ständige Erhöhung des Anteils an Recyclingbaustoffen.

Bei Lieferantenbeziehungen liegt der Fokus der PORR auf der lokalen Beschaffung, was die Zusammen-



Der Parc du Simplon – Die PORR realisierte das nachhaltige Mehrfamilien-Ensemble in Renens mit #DGNB-Gold-Status. Dieses Zertifikat erhalten nur besonders ressourcenschonende und umweltfreundliche Gebäude mit einem hohen soziokulturellen Anspruch.

arbeit mit lokalen Industriesektoren erhöht. Diese führt nicht nur zu mehr Planungssicherheit und einer stärkeren Kontrolle der Lieferkette, sondern auch zu einem umweltschonenderen Umgang, im Sinne von kurzen Transportwegen und somit auch zu einer Verminderung von THG-Emissionen.

Lean

Die PORR bietet alles aus einer Hand. So kann sie Synergien optimal nutzen und mit der LEAN Methode Prozesse optimieren.

Auf Baustellen ist es besonders wichtig, die Material- und Ressour-

verschwendung zu vermeiden. Erforderlich sind dafür die Steigerung von Effizienz und die kontinuierliche Verbesserung mithilfe von Analysen und Evaluierung von Abweichungen und Störungen. Dazu arbeiten Bauherrschaft sowie PORR und ihre Subunternehmen von der Planung bis zur schlüsselfertigen Umsetzung eng zusammen.

Die PORR setzt dabei LEAN ein, um die Effizienz in allen Prozessen zu erhöhen und die Kommunikation und Zusammenarbeit zwischen allen Projektbeteiligten zu verbessern – intern wie extern. LEAN bedeutet «schlank». Tatsächlich geht es darum, Unnötiges zu vermeiden und den Projektlauf schlank zu halten. Es gilt, genau zu verstehen, wie Prozesse funktionieren, was und wann alle Beteiligten zum Gesamtwerk beitragen müssen und welche Vorleistungen benötigt werden.

Durch die daraus resultierende Transparenz können entbehrliche Schritte schnell aufgedeckt oder optimiert und in Folge vermieden werden. Das Ergebnis: beste Qualität, optimierte Bauzeit, geringere Kosten.



Die PORR

Als Bauunternehmen sowie General- und Totalunternehmen steht die PORR SUISSSE mit umfangreichem Know-how und massgeschneiderten Lösungen für Herausforderungen in allen Bereichen des Bauwesens bereit.

Die PORR SUISSSE ist Teil der börsenkotierten PORR AG mit Sitz in Wien. Das 1869 gegründete Unternehmen gehört heute zu den führenden Bauunternehmen in Europa.

Zusammen mit Österreich, Deutschland, Polen, Rumänien, Slowakei und Tschechien zählt die Schweiz zu den Heimmärkten der PORR Group.

Firmenfakten

Eintritt in den Schweizer Baumarkt
Mitarbeiter/-innen
Portfolio

Standorte

1970er Jahre
~400
Hochbau
Tiefbau/Ingenieurbau
Infrastruktur/Tunnelbau
Spezialtiefbau/Felstechnik
Altdorf, Basel, Bern,
Ibach, Zürich