INVEST
Attraktive Nebenwerte
Ausserbörslich kotierte Energieaktien erholen sich. Wo sich Chancen bieten. Seite 24

MANAGEMENT
Vorurteile eines Roboters
Von Software abgelehnte Jobbewerber ziehen vor Gericht. Seite 29

Märkte&Meinungen

PAOLO DUTTO/STYLEPHOTO

Die Managerin

Name: Marianne Janik
Funktion: Country General Manager Microsoft Schweiz
Alter: 50
Familie: Verheiratet, zwei Kinder
Ausbildung: Promovierte Juristin, Julius-Maximilians-Universität Würzburg
Karriere:
1991 bis 1993: Daimler Benz AG, Expert Public Affairs
1993 bis 1999: EADS, Director Electronics Marketing and Sales
2000 bis 2002: Plaut GmbH, Director Marketing and Sales
2003 bis 2010: ESG GmbH, CEO ESG Consulting
2010 bis 2011: Elster, General Manager Middle and Eastern Europe Electricity
2011 bis 2015: Microsoft Deutschland, Senior Director Public Sector
seit 2015: Microsoft Schweiz, Country General Manager Microsoft Schweiz

DAS GESPRÄCH **MARIANNE JANIK**

«Viele Klinken putzen»

Die Microsoft-Schweiz-Chefin sagt, warum sie die Cloud für sicher hält, welche Hürden es beim E-Government gibt – und wie digital Schweizer KMU sind.

INTERVIEW: TIM HÖFINGHOFF UND STEFAN MAIR
FOTOS: PAOLO DUTTO

Sie sind seit anderthalb Jahren Schweiz-Chefin von Microsoft. Wie laufen die Geschäfte?
Marianne Janik: Die Geschäfte laufen sehr gut. Die Schweiz ist sehr wichtig für Microsoft, sie steht gemessen am Umsatz auf Platz 13 aller Länder. Wir wollen hier Partnerschaften mit grossen Unternehmen wie zum Beispiel ABB vorantreiben, aber auch die KMU erfolgreich ins digitale Zeitalter begleiten.

Ist das der Auftrag, mit dem Microsoft Sie in die Schweiz geschickt hat?
Microsoft geht es um das Stärken von Geschäftsprozessen und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle. Die intelligente Cloud und der Einsatz künstlicher Intelligenz spielen dabei eine zentrale Rolle. Ebenso das Personal Computing.

Bezüglich der Cloud herrscht bei vielen Firmen Misstrauen. Wer will seine Daten einem US-Konzern überlassen?
Es gibt natürlich immer Misstrauen, aber viele unserer Kunden nutzen die Cloud und tun das mit gutem Grund und ohne Misstrauen. Was der Mensch nicht kennt, dem begegnet er mit Skepsis. Das ist ganz natürlich. Es liegt an uns, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen – mit Argumenten und Taten. Deshalb informieren wir, was wir in Sachen Sicherheit und Compliance tun. Diesbezüglich sind wir weltweit führend.

Warum sollte ein Schweizer KMU seine Daten in die Microsoft-Cloud geben?
An den ökonomischen und strategischen Vorteilen der Cloud zweifelt heute niemand mehr. Das spüren wir bei allen Gesprächen. Für die Schweizer KMU sind die Themen Cyber-Kriminalität und Sicherheit von höchster Priorität. Unternehmen, die von Cyber-Kriminalität betroffen sind, gibt es viele – auch in der Schweiz. Denken Sie nur an den Ruag-Fall im Frühling 2016.

Die Cloud als Sicherheitsstrategie?
Komplett auslagern lässt sich das Thema Sicherheit aber nicht. Auch die Unternehmen sind in der Verantwortung. Aber unsere Cloud ist sicherer als jede Datenhaltung, die ein KMU in der Schweiz aus eigener Kraft erzielen kann.

Dennoch gibt es ständig Berichte über Clouds, die gehackt wurden.
Es gibt keine 100-prozentige Sicherheit. Im letzten Jahr etwa wurden durch Cyber-Kriminelle rund 160 Millionen Kundendaten gestohlen. Deshalb beschäftigen wir Spezialeinheiten, die die Muster hinter den Attacken analysieren, um die Kunden zu schützen. Jedes Jahr investieren wir 1 Milliarde Dollar in Sicherheit. Das Thema Attacken wird nicht verschwinden. Wir verfügen aber über die Infrastruktur, das Wissen und die Manpower, die Angreifer zu erkennen und zu stoppen. Ein Erfolgsfaktor bei unserer Abwehr von Angriffen ist der Einsatz von künstlicher Intelligenz und Machine Learning.

In Deutschland versucht Microsoft die Bedenken der Kunden zu zerstreuen, indem sie mit der Deutschen Telekom als Datenhost zusammenarbeitet. Gibt es ähnliche Ideen für die Schweiz? Etwa mit Swisscom?
Die Schweiz ist nicht mit Deutschland vergleichbar. Unser Ansatz als Microsoft ist, unterschiedliche Rechtsräume so zu bedienen, wie es von den Regulatoren verlangt wird. Das deutsche Datencenter ist nicht nur für Kunden aus Deutschland, es ist genauso für Schweizer Kunden oder Kunden aus Grossbritannien.

Gerade die Schweiz gilt als sicher – warum nicht hier die Daten aufbewahren?
Die Schweiz ist ein wunderschönes Land, der Markt aber im Vergleich zu Deutschland limitiert. Deshalb steht ein Schweizer Datencenter derzeit nicht zur Debatte.

Schweizer Firmen sollen ihre Daten also in Deutschland lagern?
Das entscheidet der Kunde. Wir bieten in Europa neben Amsterdam und Dublin auch Paris an, um Daten zu lagern.

Haben Schweizer Firmen eher Angst vor der NSA oder vor Hackern?
Das müssen Sie unsere Kunden fragen. Mein Eindruck ist, dass das Thema NSA in der Schweiz weniger interessiert. Es geht eher darum, ob Microsoft ein Geschäftsmodell verfolgt, um die Cloud-Daten selbst zu nutzen.

Und, tun Sie das?
Im Gegenteil. Wir haben drei Prozesse gegen die US-Regierung geführt und gewonnen, um den Schutz der Kundendaten

Fortsetzung auf Seite 21

Fortsetzung von Seite 19

«Viele Klinken ...»

durch alle Instanzen zu verteidigen. Wir konkurrenzieren auch nicht in die Industrien unserer Kunden, wir bauen weder Roboter noch selbstfahrende Autos. Wir bauen intelligente Plattformen, auf denen die Daten unserer Kunden sicher sind und auf denen sie ihr Business entwickeln können.

Viele Microsoft-Partner – also Firmen, die Ihre Software vertreiben – befürchten, dass der Cloud-Vertrieb, den Sie pushen, ihr Geschäftsmodell zerstöre, etwa bei den Lizenzverkäufen von Software.
Wir stehen zu unseren Partnern, sind aber überzeugt, dass der Cloud die Zukunft gehört. Die Veränderungen sprechen wir offen mit unseren Partnern an. Hatten wir früher Partner, die in erster Linie Lizenzen verkauft oder Mehrwertdienste erbracht haben, müssen wir sie nun stärker in die Kundenberatung einbinden. Keine Frage, viele Partner müssen heute ihr Businessmodell verändern und sich transformieren.

Im Klartext heisst das: Die Zahl der Partner wird sinken und die, die bleiben, nehmen Sie an die kurze Leine?
Ich sehe keine Leine. Wir stellen Konsolidierungen bei unseren Partnern fest, sehen aber gleichzeitig neue, grössere Netzwerke entstehen.

Manche Microsoft-Partner bezeichnen die Kommunikation als mangelhaft.
Wenn das die Rückmeldung von Partnern ist, müssen wir noch härter am Thema arbeiten. Allerdings kann ich das Feedback vor dem Hintergrund der intensiven Kommunikation, die wir betreiben, nur schwer nachvollziehen.

«Keine Frage, viele Partner müssen ihr Businessmodell verändern und sich transformieren.»

Sie haben viel Berufserfahrung im Bereich E-Government. Sind Schweizer Gemeinden dazu bereit?
Das ist ein wichtiges, aber komplexes Thema. Komplex ist es durch die Fragmentierung in der Schweiz. Man muss viele Klinken putzen, um Mitstreiter zu finden.

Sind Schweizer zu skeptisch?
Nicht so sehr skeptisch, aber viele Gemeinden sind sehr klein. Wenn die Nähe zum Bürger gegeben ist, fehlt die Notwendigkeit, viel zu verändern. Wenn Bürger nur ein- bis zweimal Kontakt mit der Gemeinde haben, braucht es unsere Dienste nicht unbedingt. Allerdings haben viele junge Menschen keine Lust, zur Gemeindeverwaltung zu gehen. Sie wollen zum Beispiel Anfragen lieber digital erledigen.

Als Sie Microsoft-Schweiz-Chefin wurden, war die Fluktuation im Management hoch, die Stimmung schlecht. Wie haben Sie reagiert?
Für uns ist wichtig, Stabilität im Management zu haben, besonders in Zeiten, in denen sich bei Kunden und Partnern viel bewegt. Wir haben eine sehr stabile Mannschaft. Wichtig war, den Mitarbeitenden und dem Management Vertrauen zu schenken. Das war bei Microsoft nicht immer der Fall, da hat man eher mal eine neue Sau durchs Dorf getrieben.

PAUL DUTTON/PAYO

Microsoft-Schweiz-Chefin Janik: «Bei Microsoft hat man eher mal eine neue Sau durchs Dorf getrieben.»

Wie oft ruft Microsoft-Chef Satya Nadella Sie an?
Er ruft nicht an, aber er hat Vorstandskollegen, die sich regelmässig bei mir melden. Es gibt flache Hierarchien, man spürt sich.

Microsoft führt die Ländergesellschaften eng. Viel Spielraum haben Sie nicht.
Das stimmt so nicht. Wir haben grosse Spielräume. Satya Nadella kommt aus einem anderen Kulturkreis. Er weiss, dass es eine Welt ausserhalb der USA gibt. Er weiss, dass der Erfolg darauf fusst, dass es in den 160 Ländern Leute gibt, die ihre Märkte kennen. Natürlich sind wir eng geführt, was die Erwartungen an Wachstum betrifft. Aber wie wir das erreichen, darin sind wir frei.

Microsoft Schweiz hat nicht das Image eines Arbeitsgebers für Kreative – Sie müssten durchsetzen, was in der Microsoft-Zentrale entwickelt werde. Haben Sie Probleme, junge Kreative zu rekrutieren?
Nein, aber diese Vorurteile existieren. Mein Eindruck ist, dass Microsoft durch das Charisma und den Innovationsgeist von Satya Nadella deutlich an Attraktivität gewonnen hat. Wenn man im Vertrieb, so wie wir hier in der Schweiz, tätig ist, muss man Zahlen erreichen. Kreativität ist dabei ein Erfolgsfaktor, der zum Tragen kommt, wenn man über das Wie spricht.

Verkaufen Frauen Software besser?
Ich glaube anders, nicht besser. Eine der wichtigsten Skills eines Verkäufers oder einer Verkäuferin muss sein, den Kunden dort abzuholen, wo er steht. Das kann man nur, wenn man ihn versteht. Ich stelle fest, dass Frauen Dinge aus dem Kontext heraus proaktiv erkennen und ansprechen. Männer gehen oft anders an ein Verkaufsgespräch heran.

Für Ihre Vorgängerin war das Thema Frauen und Karriere sehr wichtig. Ist das auch Ihr Schwerpunkt?
Das Thema ist für mich wichtig, aber es war nie Kern meines beruflichen Engagements. Was mich treibt, ist die Digitalisierung – sie verfügt über kein Geschlecht. Dabei geht es nicht nur um die technologische Entwicklung, sondern auch um die Folgen für die Gesellschaft. Bei Microsoft fördern wir die besten Frauen und Männer. Wir sind ein attraktiver Arbeitgeber. Die Gleichstellung in jeder Beziehung ist bei uns seit Jahren vollzogen.

Digitalisierung und künstliche Intelligenz werden oft negativ gesehen: Sind wir zu technikfeindlich?

«Wenn man schaut, wie die KMU in der Schweiz aufgestellt sind, gibt es Nachholbedarf.»

Nicht technikfeindlich, aber oft etwas angstorientiert. Das gilt besonders für Deutschland – die Schweiz unterscheidet sich hier deutlich davon. Je nach Wissensstand und Branche sind die Reaktionen anders. Italien, Frankreich und nordische Länder sind viel offener. Wenn man sich das Sorgenbarometer der Credit Suisse anschaut, gibt es in der Schweiz dieselben Sorgen bei Alten und Jungen. Das habe ich noch in keinem Land erlebt.

Wie ist die Schweiz für die Digitalisierung aufgestellt?
Das Interesse ist gross, die Infrastruktur passt und das duale Bildungssystem ist ideal, um die Anforderungen der digitalen Transformation zu meistern. Wenn man aber schaut, wie KMU aufgestellt sind, gibt es Nachholbedarf. Die Beurteilungsfähigkeit bei technischen Themen und die Offenheit, sich damit zu beschäftigen, variieren von Branche zu Branche stark. Wir verstehen es deshalb als unsere Aufgabe, den Dialog mit den KMU aktiv zu führen und aufzuzeigen, dass die digitale Transformation gerade für die Schweizer Betriebe enorme Chancen bietet.

Microsoft Schweiz

Redmond Microsoft ist einer der weltweit führenden Softwareanbieter und verkauft ebenso Hardware. Chef des Unternehmens mit Hauptsitz im amerikanischen Redmond ist Satya Nadella. Die Tochtergesellschaft in der Schweiz enstand im Jahr 1989. Mittlerweile hat Microsoft Schweiz 620 Mitarbeiter. Seit Juli 2015 leitet Marianne Janik das Geschäft hierzulande.

Partner Microsoft Schweiz hat ein Partner-Netzwerk von 6000 lokalen Geschäftspartnern sowie 14 000 zertifizierten Produkt- und Lösungsspezialisten. Der Hauptsitz von Microsoft Schweiz ist in Wallisellen. Weitere Standorte befinden sich in Wollishofen, Bern und Genf.

PAUL DUTTON/PAYO

«Handelszeitung»-Redaktoren Stefan Mair (links) und Tim Höfinghoff mit Marianne Janik: «Unser CEO weiss, dass es eine Welt ausserhalb der USA gibt.»

ANZEIGE

FORsettlement

Stichting FORsettlement
Postbus 8171
3503 RD Utrecht
Nederland

MITTEILUNG ZUR MÜNDLICHEN ANHÖRUNG DES FORTIS-VERGLEICHS

ex-Artikel 1013 Absatz 5 des niederländischen ZPO, auf Anfrage und nach Anweisung des Amsterdamer Berufungsgerichts

Diese Mitteilung richtet sich an alle natürlichen und juristischen Personen, die Fortis-Aktien zu irgendeinem Zeitpunkt während der Zeit nach dem 28. Februar 2007 bis zum 14. Oktober 2008 (die „relevanten Aktionäre") erworben oder besessen haben, und an Stiftungen oder Vereine mit voller Rechtsfähigkeit, die gemäß ihrer Satzung die Interessen der relevanten Aktionäre vertreten.

Vereinbarung

Eine Vereinbarung wurde zwischen Ageas (vormals Fortis), VEB, Deminor, SICAF, FortisEffect und Stichting FORsettlement abgeschlossen, um gemeinsam die Forderungen aller relevanten Aktionäre zu begleichen.

Inhalt der Vereinbarung

Die Vereinbarung sieht ein Arrangement für relevante Aktionäre vor, sodass es diesen ermöglicht wird, unter bestimmten Bedingungen im Zusammenhang mit den Ereignissen, die bei Fortis (jetzt Ageas) im Jahr 2007 und 2008 aufgetreten sind, eine Entschädigung zu erhalten. Es handelt sich um Ereignisse, die sich auf den Preis der Aktien ausgewirkt haben könnten, insbesondere die Kommunikation (bzw. die mangelhafte Kommunikation) und die Politik von Fortis im Hinblick auf die finanzielle Lage des Unternehmens, die Übernahme von ABN AMRO und die Geschehnisse im Vorfeld der Auflösung von Fortis, wie detaillierter in der Vereinbarung beschrieben.

Antrag auf Verbindlichkeitserklärung

Am 23. Mai 2016 haben die Parteien der Vereinbarung beim Amsterdamer Berufungsbericht beantragt, diese Vereinbarung für alle relevanten Aktionäre als verbindlich zu erklären.[1]

Folgen der Verbindlichkeitserklärung

Wenn das Amsterdamer Berufungsgericht die Vereinbarung verbindlich erklärt, werden alle relevanten Aktionäre an die Vereinbarung gebunden sein. In bestimmten Fällen ermöglicht die Vereinbarung den relevanten Aktionären einen Anspruch auf Entschädigung gemäß den in der Vereinbarung festgelegten Bedingungen. Gemäß der Vereinbarung müssen die relevanten Aktionäre Ageas, die (ehemaligen) Leiter und leitenden Angestellten von Ageas und die Konsortialbanken von jedem Anspruch in Bezug auf die Ereignisse, die 2007 und 2008 bei Fortis aufgetreten sind, vollständig und endgültig freisprechen.

Relevante Aktionäre, die nicht an die Vereinbarung gebunden sein wollen, können in diesem Sinne innerhalb eines Zeitraums, der durch das Amsterdamer Berufungsgericht bestimmt wird und mindestens 3 Monate nach der Verbindlichkeitserklärung liegt, eine Erklärung (eine „Opt-out-Mitteilung") vorlegen. Relevante Aktionäre, die eine rechtsgültige Opt-out-Mitteilung übermitteln, sind nicht an die Vereinbarung gebunden, können aber auch keine Rechte aus dem Vertrag ableiten, wie bspw. einen etwaigen Anspruch auf Entschädigung. Eine Opt-out-Mitteilung kann erst nach der möglichen Verbindlichkeitserklärung des Amsterdamer Berufungsgerichts übermittelt werden.

Vorlage einer Verteidigungsschrift

Relevante Aktionäre und Stiftungen oder Vereine mit voller Rechtsfähigkeit, die gemäß ihrer Satzung die Interessen der Aktionäre von Fortis vertreten, können eine Verteidigungsschrift gegen den Antrag zur Verbindlichkeitserklärung stellen. Eine Verteidigungsschrift muss von einem Anwalt eingereicht werden. Eine Verteidigungsschrift muss mit allen Anlagen in vierfacher Ausfertigung auf Niederländisch beim Amsterdamer Berufungsgericht eingereicht werden (Gerechtshof Amsterdam, Afdeling Civiel recht en belastingrecht, zH. Frau S.A.W.M. Rodrigues Parreira, Postfach 1312, 1000 BH Amsterdam), und zwar mit Bezug auf die Fallnummer 200.191.713/01 und mit gleichzeitigen Ausfertigungen an die Anwälte der Parteien, die den Antrag eingereicht haben. Der letzte Tag zur Einreichung einer Verteidigungsschrift ist der 10. Februar 2017. Die Vorlage einer Verteidigungsschrift unterliegt gewissen Kosten (Anwaltskosten und Gerichtsgebühren).

Einladung zur mündlichen Verhandlung

Das Amsterdamer Berufungsgericht hat einen Termin für die mündliche Verhandlung festgelegt, um sich mit dem Antrag, die Vereinbarung als verbindlich zu erklären sowie mit jeglichen Verteidigungsschriften zu befassen. Alle relevanten Aktionäre werden hiermit zu dieser mündlichen Verhandlung eingeladen.

Die mündliche Verhandlung findet am 24. März 2017 ab 10.00 Uhr im Paleis van Justitie am IJdok 20 in Amsterdam statt. Eine Karte und Informationen über Parkmöglichkeiten finden Sie auf www.rechtspraak.nl unter „organisatie en contact".

Teilnahme an der mündlichen Verhandlung

Es ist nicht zwingend erforderlich, an der mündlichen Verhandlung teilzunehmen. Relevante Aktionäre, die nicht bei der mündlichen Verhandlung anwesend sind, behalten ihre Rechte auf Entschädigung gemäß der Vereinbarung oder das Recht, eine Opt-out-Mitteilung zu übermitteln. Relevante Aktionäre, die an der mündlichen Verhandlung als Zuschauer teilnehmen möchten, müssen das Amsterdamer Berufungsgericht davon auf dem Postweg oder per E-Mail bis spätestens zum 24. Februar 2017 in Kenntnis setzen. Diejenigen, die bei der mündlichen Verhandlung zu Wort kommen wollen, müssen dies ausdrücklich in ihrer Mitteilung an das Berufungsgericht angeben. Die Mitteilung muss an das Amsterdamer Berufungsgericht geschickt werden (Gerechtshof Amsterdam, Afdeling Civiel recht en belastingrecht, zH. Frau S.A.W.M. Rodrigues Parreira, Postfach 1312, 1000 BH Amsterdam oder wcam.hof-amsterdam@rechtspraak.nl, und zwar mit Bezug auf Fallnummer 200.191.713/01). Die Sprechzeit während der mündlichen Verhandlung ist auf je 15 Minuten für jene Personen, die eine Verteidigungsschrift eingereicht haben, und auf je 5 Minuten für andere interessierten Parteien beschränkt.

Weitere Informationen und Kontakt

Die Petition kann unter www.rechtspraak.nl (unter „Uitspraken en nieuws") und www.forsettlement.com eingesehen, heruntergeladen und ausgedruckt werden. Die Vereinbarung und die damit verbundene Dokumentation können auf letzterer Website eingesehen werden. Wir empfehlen Ihnen nachdrücklich, dass Sie die Website www.forsettlement.com regelmäßig besuchen, um weiteren Meldungen zu folgen.

Wenn Sie Fragen haben, kontaktieren Sie bitte das Contact Center FORsettlement: (Belgien: 0800 26 832; Niederlande: +31 (0)30 25 25 359; International: +32 (0)2 557 59 00).

1 Gemäß Artikel 7:907 des niederländischen Bürgerlichen Gesetzbuches.