Daten für die Ewigkeit

Kreuzlinger Softwareschmiede DMI wächst und investiert 15 Millionen Franken am neuen Sitz in Tägerwilen.

Stefan Borkert

Studie der neuen Firmenzentrale der DMI in Tägerwilen. Bevor gebaut werde, werde jedes Detail geplant, sagt Bauherr Thomas Failer. Bild: zvg

Die IT-Branche legt noch immer ein gewaltiges Tempo aufs Parkett, wenn es um die Entwicklung und Verbesserung neuer Programme geht. Auf dieser Welle schwimmt der Kreuzlinger IT-Unternehmer Thomas Failer ganz vorne mit. Derzeit bewegen sich die Wachstumszahlen seines Unternehmens der DMI Group im guten zweistelligen Bereich. Failer schafft es seit bald dreissig Jahren, das Tempo mitzuhalten oder teils zu bestimmen, und das als originäres Schweizer IT-Unternehmen.

Und damit die Erfolgsgeschichte weitergeht, soll ein neuer Firmensitz in Tägerwilen entstehen. Hier sollen Softwarespezialistinnen und -spezialisten aus der ganzen Welt aus Wirtschaft, Forschung und Wissenschaft die Köpfe zusammenstecken, sollen Konzepte und Ideen für die DMI Group entwickelt werden. Dafür nimmt DMI mehr als 15 Millionen Franken in die Hand. Die Eröffnung ist für 2026/27 geplant.

Rechenleistung macht KI erst möglich

Ein Hauptgrund der Erfolgsstory ist, dass Failer vom technischen Fortschritt profitiert. Dabei beruht dieser Profit nicht nur auf einem guten Näschen, sondern vor allem auf fundierter Analyse. Immer stärkere Rechenleistungen ermöglichen eine Datenverarbeitung, von der man bis vor wenigen Jahren nur träumen konnte. Dabei sind künstliche Intelligenz (KI) und entsprechende Algorithmen ein alter Hut. «Bereits in den 1940er-Jahren hat man sich damit beschäftigt», sagt Failer, Kreuzlinger Multi-Unternehmer, Firmengründer und Inhaber der Data Migration International Group. «Der Unterschied ist, dass wir heute die Rechenleistung für die Anwendungen haben.»

Failer hat seine Fühler stets am Puls der Zeit, spürt Trends nach und erforscht, auf welche man setzen sollte. Er sagt: «Sie müssen jeden Trend rechtzeitig erkennen.» Wenn ein Trend dann tatsächlich Relevanz habe, werde erforscht, was das für das Unternehmen bedeute. «50 Prozent und mehr werden dann wieder verworfen.» Dazu gehören etwa Second World oder Second Life, wo man sich als Avatar in einer virtuellen Welt bewegt. Failer: «Davon spricht heute keiner mehr.»

Multinationale Konzerne sind Partner und Kunden

Failers DMI ist ein Beispiel wie man mit einer Hundertschaft an Mitarbeitenden sowie zahlreichen Partnern international ein Alleinstellungsmerkmal erarbeiten kann. Zu den Kunden gehören auch grosse multinationale Konzerne. 1996 gegründet als Dienstleistungsfirma hat Failer im Bereich SAP auch Produkte für die Datenmigration entwickelt. Mit SAP verwalten Firmen Daten, analysieren sie und wenden diese an. Der Datenberg wächst dabei rasant. Die Software ist rasch veraltet und muss erneuert oder angepasst werden. Was etwa auf Datenbändern gespeichert wurde, darauf kann heute kaum mehr zugegriffen werden. Und doch sind wertvolle Daten darunter, etwa Konstruktionspläne für Autoteile oder Nähmaschinen. DMI ermöglicht es, diese Daten weiter zu nutzen.

«2011 haben wir den Dienstleistungsanteil verkauft. Das war der Bärenanteil. Seither machen wir nur noch Software», sagt Failer. Er setzte weiter ganz auf Softwareentwicklung und wuchs jedes Jahr um die 25 Prozent. Er betont: «Auch über die Corona-Zeit.» Seine Software habe den Hauptzweck, Kunden wie VW, Bosch, AXA, Bühler Group, Mercedes Benz Hellas, GE, HP, Meier-Tobler, Arbonia und ABB, um einige Beispiele zu nennen, von der alten Welt in die neuere digitale Welt zu führen.

Der Markt ist gigantisch. 25 000 Kunden müssten auf neue Systeme wechseln, weil die alte Software nicht mehr gewartet werde. In den nächsten sieben Jahren müssten 80 Prozent migriert werden, so CEO Failer. Das ist das Pferd, auf das er mit der DMI Group setzt: «Unsere Software hilft, diesen Wechsel schneller, einfacher und automatisiert zu vollziehen.»

Unternehmen müssen auf neue Systeme wechseln

Ein Beispiel: Mercedes Benz Hellas verkauft einen Teil XY seines Geschäfts. DMI holt die entsprechenden Daten heraus und speichert sie – oder sie werden migriert, also auf eine neue Plattform verschoben. Diese Vorgänge gibt es rund um den Erdball, bei Industrieunternehmen genauso wie bei Finanzdienstleistern. DMI ist inzwischen in gut vierzig Ländern tätig. Die Hauptkunden sind in der Schweiz, Deutschland und den USA. Es gelte ausserdem, alte Systeme aus einem Zukauf dann auf das derzeit neueste SAP S4-System zu bringen. Und was in der schnelllebigen IT-Branche auch ungewöhnlich ist: «Teils haben wir Verträge mit einer Laufzeit von mehr als dreissig Jahren. »

Starkes Wachstum im Land der Tech-Konzerne

Apropos USA. Dort im Land der Tech-Milliardäre macht DMI bereits 30 Prozent Umsatz. Failer: «Wir haben den Ansporn, unser Wachstum auf 40 Prozent zu erhöhen.» Das Geheimnis seines Erfolges ist: «Wir profitieren nicht nur von der Transformationswelle, sondern bauen eine neue Plattform, wo zentral alle Daten gemanagt werden – und zwar über den gesamten Lebenszyklus hinweg. Dafür entwickeln wir die Software.»

Diese alten Systeme kosten die Unternehmen Millionen. So konnten zum Beispiel zwei deutsche Grossbanken nach ihrer Fusion mehr als 100 Millionen Euro einsparen, weil sie ihre Altdaten auf die DMI-Plattform migrierten und mehr als tausend Altsysteme entsorgten. Es kann sein, dass Firmen Daten zehn oder zwanzig Jahre behalten müssen. «Kommt es zu einem Datenverlust, etwa durch einen Hackerangriff, dann hast Du ein Riesenproblem. Wir helfen den Kunden, die Daten sicher zu machen.» Gerade die Personen bezogenen Daten würden rund die Hälfte der Daten ausmachen. Failer: «Das muss man mangen können. Und wir können das.»