

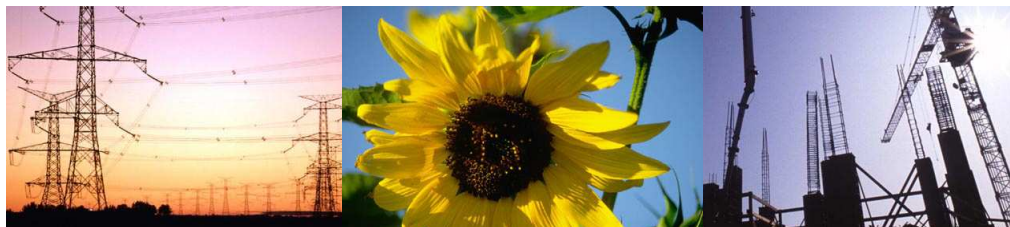
# JAHRESBERICHT 2010

Die Intersys AG hat im Geschäftsjahr 2010 mit einem Umsatz von 4.33 Millionen Franken ein hervorragendes Geschäftsergebnis erzielt. Gegenüber dem Vorjahr bedeutet dies eine Steigerung von 34%. Einmal mehr dürfen wir mit Stolz sagen, dass sich unsere Strategie des stetigen und kontrollierten Wachstums ausbezahlt hat. Die Ziele, die wir uns am Anfang des Jahres in einem wirtschaftlich unsicheren Umfeld gesteckt hatten, wurden bei weitem übertroffen. Dies deuten wir als klares Zeichen des Vertrauens unserer Kundschaft in unsere gelebten Werte der Zuverlässigkeit, Termintreue, Bodenhaftigkeit und Gradlinigkeit. Im Bewusstsein dieser uns eigenen Attribute werden wir auch die nun auf uns wartenden Herausforderungen annehmen.

Das erfreuliche Wachstum gründet einerseits auf dem Ausbau der bestehenden Kunden sowie auch der Gewinnung diverser Neukunden und andererseits auf dem ausserordentlichen Einsatz unserer Mitarbeiter, die das ganze Jahr über Höchstleistungen vollbracht haben. Um auch in Zukunft die gewohnte Kontinuität und Qualität zu gewährleisten, ist das Thema Personalwachstum eine der obersten Prioritäten im 2011. Denn nur eine vorausschauende und umsichtige Rekrutierung ermöglicht es, die traditionellen Werte unseres Unternehmens weiterhin zu leben. Im Rahmen dessen wird sich auch in absehbarer Zeit eine Anpassung unserer Büroräumlichkeiten aufdrängen, die bereits jetzt sorgfältig geplant wird.



**Bridging the gap**



## Firmenentwicklung

Das Jahr 2010 war ein spannendes Jahr. Zu Beginn herrschte im Nachgang der Wirtschaftskrise eine eher unsichere Stimmung in unserem wirtschaftlichen Umfeld, die uns jedoch umso mehr anspornte, vorwärts zu kommen. Erste Highlights waren schon bald sichtbar, indem diverse neue Projekte bei unseren Stammkunden gewonnen wurden. Unter anderem auch ein Projekt bei Swisscom in dem für uns neuen Bereich der SS7-Signalisierung, einem zukunftssträchtigen Thema in unserer Kernbranche der Telekommunikation.

Mitte April erreichten wir eine Errungenschaft besonderer Natur, indem wir vom Ende 2009 neugewonnen Kunden DHL einen langfristigen Grossauftrag erhielten, der uns auch weit bis in dieses Jahr hinein beschäftigen wird und es ermöglicht, uns als langfristiger Partner zu etablieren.

Im Verlaufe des Jahres konnten diverse weitere Neukunden gewonnen und die Kundenbasis breiter abgestützt werden. So zum Beispiel das Bundesamt für Informatik für Telekommunikation BIT, der Kabelnetzbetreiber UPC Cablecom oder die Kantone Aargau und Graubünden. Zudem gelang es, die internationale Präsenz weiter auszubauen, einerseits mit neuen Aufträgen bei unseren Kunden Vodafone Irland und Vodafone UK und andererseits mit der

Engagierung eines unabhängigen Beraters in Deutschland, welcher für Intersys geeignete Projekte aufspürt.

Unsere Anstrengungen im Verlaufe des 2010 sind auch ausschlaggebend gewesen, dass wir zu Beginn des 2011 mit der Liechtensteinischen Landesbank unseren ersten Kunden aus der Finanzwelt gewinnen konnten und auch mehrere konkrete Anfragen auf nationaler wie internationaler Basis erhielten. Wir werden unser Bestes geben, diese im Verlaufe des 2011 in konkrete Projekte umzusetzen.

Eine erfreuliche Konkretisierung erfuhr das Innovationsprojekt mAAI (mobile Authentication and Authorisation via Air-Interface). Das zunehmende Marktinteresse am Thema des mobilen Bezahlen und des mobilen Ticketing spornte uns an, das gemeinsam mit dem Wiener Unternehmen SMS Data Systems GmbH getragene Innovationsprojekt weiterzutreiben. Das Resultat davon ist ein konkreter, handfester Businessplan und fortgeschrittene Gespräche mit etablierten Playern im Zahlungs- und Ticketing-Umfeld. Im Verlaufe des 2011 wird sich zeigen, ob das mAAI-Konzept über Marktreife verfügt und umgesetzt werden kann. Sollte sich dies abzeichnen, werden sich diverse Herausforderungen stellen wie z.B. das Gründen eines gemeinsamen Start-Up-Unternehmens mit SMS Data Systems, das Finden von Investoren und das Abschliessen von tragfähigen Partnerschaften, geschweige denn die konkrete Entwicklung der Hard- und Software sowie der entsprechende Geschäfts- und Marktaufbau.

Auf der Corporate-Ebene wurde im 2010 ebenfalls viel erreicht. Nachdem im 2009 vor allem in technologische Fortbildung investiert wurde, erfolgten im 2010 hauptsächlich Investitionen in die Kompetenz von Management, Führung, Organisationsentwicklung und Personalrekrutierung. Personell per Ende 2010 auf 23 Personen angewachsen, wurde damit auch der Grundstein gelegt um im 2011 die nötigen Rekrutierungen zu verwirklichen.

## Ausblick 2011

Offensichtlich steht Intersys 2011 erneut vor grossen Herausforderungen. Die Umsetzung der Aufträge, das Finden von neuen qualifizierten Fachkräften, sowie von zusätzlichen oder neuen Büroräumlichkeiten, die Betreuung und der Ausbau unserer grösser und internationaler gewordenen Kundschaft oder die mögliche Gründung eines Start-Ups und der entsprechende Business-Aufbau. Dies sind hochkomplexe Aufgaben, die einmal mehr Höchstleistungen unserer Mitarbeiter verlangen.

Es steht uns somit ein Jahr voller neuer Möglichkeiten und Chancen bevor. Wir werden es packen, getreu der Devise „Nichts ist unmöglich!“.



**Bridging the gap**



### Intersys AG

- |                         |                 |                           |  |
|-------------------------|-----------------|---------------------------|--|
| - Hauptsitz             | Solothurn       | - <b>Geschäftsleitung</b> |  |
| - Niederlassung         | Zürich          | J. Petr                   | CEO, Leiter Entwicklung                        |
|                         |                 | M. Graf                   | Leiter Marketing & Verkauf,<br>Leiter Finanzen |
| - <b>Verwaltungsrat</b> |                 |                           |  |
| R. Grütter              | VR-Präsident    |                           |  |
| F. Rezzonico            |                 |                           |  |
| A. Vocat                |                 |                           |  |
| - Revisionsstelle       | NAVICA AG, Thun |                           |  |
| - Aktienkapital         | CHF 250'000.-   |                           |  |