



60%. SEHKRAFT
120%. LEIDENSCHAFT

INTERVIEW

_SANDRA TOBLER

CEO und Co-Founder, Futuræ Technologies AG

Erschienen im SMART insights 2021 Magazin

In Kooperation mit

FUTURAE 

ergon

smart
people –
smart
software®

SANDRA TOBLER IST CEO UND CO-FOUNDER DER AUF CYBERSECURITY SPEZIALISIERTEN FUTURAE TECHNOLOGIES AG. FRÜH ERKANNT SIE DAS POTENZIAL VON IT. ZUR UNTERNEHMERIN WURDE SIE ABER REIN ZUFÄLLIG. SIE FEIERTE PARTYS MIT LEUTEN AUS DEM SILICON VALLEY, LEISTETE PIONIER-ARBEIT IN DER SCHWEIZER FINTECH-SZENE UND HAT STETS EIN AUGENMERK AUF DIE BALANCE VON TECHNOLOGIE UND MENSCHLICHKEIT.

Frau Tobler, wie sind Sie in der IT gelandet?

Ich habe in Genf internationale Beziehungen studiert mit Fokus auf Business und im Nebenfach IT. Ich war früh überzeugt, dass IT-Innovation eines Tages in allen Geschäftsfeldern zum Wettbewerbsvorteil wird.

Irgendein prägendes Erlebnis?

Ich erinnere mich, wie ich vor Jahren eine Case Study über ein indisches Dorf las, das einen Laptop anschaffte, den alle Dorfbewohner:innen benutzen durften. Nun konnten sie die Preise ihrer Güter mit denen in anderen Orten vergleichen. Ich dachte: Wow, neue Technologien können Leben verändern.

Das war die Ära der Dotcom-Blase.

Ja. Ich war am Ende des Studiums und arbeitete temporär am WEF. Dort durfte ich mit zig charismatischen Menschen aus der Tech-Szene inspirierende Momente verbringen; ich ging an Partys mit einem der Gründer von Google, wo stets ein Hauch von Weltveränderung in der Luft lag. Kurz darauf begann ich bei IBM, wo ich sechs Jahre lang in die gesamte Bandbreite der IT eintauchen durfte.

Wie verlief Ihre Karriere weiter?

Später kümmerte ich mich bei Switzerland Global Enterprise um die Internationalisierung von Firmen und den IT-Sektor. 2013 organisierte ich eine Reise der Schweizer Fintech-Delegation nach London, wo man weit fortgeschrittener war in der Zusammenarbeit von Finanzinnovatoren und -dienstleistern. Dies war auch eine grosse Chance für die Schweiz.

Fortan war meine Mission, dies für die Schweiz voranzutreiben. Zuerst aus der Schweiz und später aus San Francisco für das EDA.

In den USA lernten Sie Ihre Mitgründer kennen.

Ich wollte eigentlich bei einer Technologiefirma an der Schnittstelle von Politik und Strategie anheuern. Aber eine eigene Firma gründen? Niemals. Ein gemeinsamer Freund stellte uns einander vor und wir haben sofort harmonisiert. Auch hatten wir ähnliche Visionen für IT-Security. Kurz darauf gründeten wir das ETH-Spin-off Futurae Technologies AG.

Welche Vision hatten Sie für IT-Security?

Wir waren unisono der Meinung, dass man Kund:innensicherheit neu denken und leben muss. Agiler und fortschrittlicher. Anforderungen an Authentisierungen entwickeln sich stets weiter, da es immer mehr digitale Services gibt. Die beste

Security hilft nichts, wenn sie Benutzer:innen falsch anwenden. Andersrum kann sogar das sicherste System fehlschlagen, wenn smarte Nutzer:innen es auszuhebeln wissen.

Wie verlief der Launch in die Start-up-Welt?

Du beginnst ohne Kunden und hast keinen Namen. Wir hatten eine klare Vision und einen Prototyp. Das war bei Weitem kein einsatzfähiges Produkt. Wir haben Schritt für Schritt unsere Absichten ausgearbeitet. Von der Marke übers Team bis hin zu den Investoren; im Bewusstsein, dass unsere Entscheidungen langfristige Konsequenzen haben. Wir sind dankbar, dass wir früh Kunden gewinnen konnten, die an uns glaubten, und hatten Unterstützung durch Venturekick oder F10, aber es war vor allem viel Ausdauer. Das Glück des Tüchtigen war die grösste Hilfe.

Was waren die grössten Herausforderungen?

IT-Sicherheit anzubieten, ist knifflig, da sie das volle Vertrauen von Kund:innen erfordert. Gerade in der risikoscheuen Schweiz ist man neuen Technologien gegenüber eher skeptisch. In der Anfangsphase muss man viele fundamentale Entscheidungen fällen, die alle grosse Auswirkungen auf das gesamte Team haben. Das ist mental sehr fordernd.

Wie würden Sie die Zusammenarbeit mit Airlock beschreiben?

Es ist schön, einen Partner zu haben, der ähnliche Werte verkörpert und lebt. Airlock teilt unsere Ansprüche punkto Sicherheit und Datenschutz, stellt die Kunden ins Zentrum und setzt beim Engineering ebenso stark auf den Standort Schweiz. Es passt kulturell perfekt: Die Balance zwischen Technologie und Menschlichkeit ist essenziell.

Wie haben Sie die Zeit im Homeoffice erlebt?

Die Pandemie ist eine Katastrophe. Ehrlich gesagt, ist das Homeoffice jedoch relativ angenehm für mich. Wissen Sie, ich habe eine Sehbehinderung und sehe nur zu 60%. Reisen und Events sind für mich anstrengend und zeitaufwendig. Zu Hause fällt mir die Arbeit daher leichter.

Danke für die Offenheit, man sieht es Ihnen nicht an.

Mein Blickfeld ist stark eingeschränkt; hält man mir etwas hin, sehe ich es oft nicht. Darum bitte ich im Alltag oft um Hilfe, etwa wenn ich dunkle Bühnen für Referate besteige. Mir fällt das Fragen leicht; viele tun sich da schwer. Doch je mehr ich meine Story teile, umso öfter höre ich ähnliche Geschichten. Nichts inspiriert mich mehr als der Austausch mit spannenden Menschen.

Ihr Tipp für zukünftige Unternehmer:innen?

Herzblut ist der Treibstoff, der in der Achterbahn des Unternehmertums antreibt und hilft, dein Selbstbewusstsein zu bewahren. Gerade in der übersicherten Schweiz hört man zu oft: Schlechte Idee, das wird nie funktionieren, mach das nicht. Da musst du darüberstehen. Und es einfach machen. />

Lust auf mehr?

Digitalisierungsvorhaben
Zukunftsmacher
Tech-Trends

Jetzt bestellen
ergon.ch/smart2021

