

Philipp Rohe von Retailolutions über Optimismus in Corona-Zeiten

Die Corona-Krise verunsichert Gesellschaft wie Wirtschaft. Philipp Rohe, Managing Partner bei Retailolutions, erklärt, wie er Mitarbeitenden und Kunden Zuversicht in unsicheren Zeiten vermittelt und wie er dabei selbst optimistisch bleibt.

[Autor\(in\) George Sarpong](#)



Die Corona-Krise verunsichert Gesellschaft wie Wirtschaft. Philipp Rohe, Managing Partner bei Retailolutions, erklärt, wie er Mitarbeitenden und Kunden Zuversicht in unsicheren Zeiten vermittelt und wie er dabei selbst optimistisch bleibt.

Computerworld: Wie behalten Sie Ihren Kampfgeist in Krisenzeiten?

Philipp Rohe: Heute schon an morgen denken – das haben wir uns als Unternehmen nicht erst seit der Corona-Pandemie auf die Fahne geschrieben. Und in Krisenzeiten zeigt sich, wie wichtig das ist. Unsere Kunden können von uns als IT-Beratungshaus zu Recht erwarten, dass wir in Bezug auf die Digitalisierung schnelle Antworten auf die neuen Herausforderungen parat haben. Das vermittelt Stärke und gibt Zuversicht.

CW: Wie vermitteln Sie Ihrem Team Zuversicht?

Rohe: Die Corona-Pandemie hat uns nochmal deutlich gemacht, wie wichtig es ist, die technologischen Möglichkeiten voranzutreiben, um trotz physischer Distanz den Kontakt zu anderen nicht zu verlieren. In diesem Sinne sind Krisenzeiten auch Chancenzeiten.

“Die Corona-Pandemie hat uns nochmal deutlich gemacht, wie wichtig es ist, die technologischen Möglichkeiten voranzutreiben,,

Philipp Rohe, Managing Partner, Retailolutions

CW: Wie stärken Sie in Krisenzeiten den Draht zum Kunden?

Rohe: Unfreiwillige Distanz schafft auf einer anderen Ebene eine neue Nähe. Als Berater sind wir es gewohnt, meist im persönlichen Kontakt mit unseren Kunden zusammenzuarbeiten. Es bedarf eines grossen Vertrauensvorschusses, wenn dies plötzlich nicht mehr möglich ist. Deshalb sind wir besonders stolz, dass es uns zusammen mit unserem Kunden während des Lock-down gelungen ist, ein grosses und sehr komplexes Implementierungsprojekt komplett remote erfolgreich zu Ende zu bringen – mit neuen Wegen in der Kommunikation und viel persönlichem Engagement im Team. Das schweisst zusammen.

CW: Wie kann die Schweizer ICT-Wirtschaft gestärkt aus der Krise hervorgehen?

Rohe: Gerade in der ICT-Branche ist die Digitalisierung natürlich schon lange ein Thema. Durch Corona hat es jetzt auch in der Politik eine deutlich höhere Priorität bekommen. Es gilt, diesen Schwung mitzunehmen, um die digitale Infrastruktur und die Nutzung digitaler Technologien wie beispielsweise künstliche Intelligenz, das Internet der Dinge oder Blockchain voranzutreiben und den Unternehmen damit Mehrwerte zu verschaffen.

CW: *Wo wird die Schweizer ICT-Branche in einem Jahr stehen?*

Rohe: Die Digitalisierung hält in rasanter Geschwindigkeit Einzug in alle Lebensbereiche. Deshalb bin ich der festen Überzeugung, dass die Schlüsseltechnologien in einem Jahr wesentlich weiterentwickelt sein werden, sowohl in Bezug auf ihr Anwendungspotential als auch in ihrem Zusammenspiel untereinander.