

# JAHRESBERICHT



2

**KULTUR**

Allein zusammen,  
Kultur in Zeiten  
der Isolation.

11

**RÜCKBLICK**

Neue Mitarbeitende,  
Awards und Projekte  
im 2020.

13

**WIRTSCHAFT**

Facts & Figures  
und die Einschätzung  
unseres CEO's.

16

**AUSBLICK**

Was die Zukunft  
für uns bereit hält und  
wo wir hin wollen.

# Allein zusammen

Gemeinsam an Projekten zu arbeiten, ohne sich physisch zu sehen, ist eine Herausforderung und benötigt viel Aufmerksamkeit. Die Digitalisierung der Arbeitsabläufe und der Kommunikation war bei Apps with love schon lange vollzogen, mit der Homeoffice Pflicht wurde diese Arbeitsweise jedoch noch mal auf eine harte Probe gestellt. Einiges haben wir weiter optimiert, aber grundsätzlich hat das gut funktioniert und wir konnten trotz dieser schwierigen Zeit eines unserer erfolgreichsten Jahre verbuchen.

Das Zwischenmenschliche kam natürlich etwas zu kurz und das kollaborative Arbeiten welches in unserem Entwicklungsprozess, ein wichtiger Faktor ist, mussten wir nun online machen, was nicht immer einfach war. Durch kollaborative Tools wie Miro, Slack und Video-calls konnten wir aber dennoch einen guten Workflow erreichen. Diese Erfahrung hat uns alle geprägt und wird uns in Zukunft begleiten.



#### Die Fotos von Apps with love im Lockdown 2020

Unser Hausfotograf Rob Lewis hat mitten im Lockdown 2020 unsere Mitarbeitenden zu Hause bei der Arbeit fotografiert. Eine spannende und historische Dokumentation der Situation, in der wir uns alle plötzlich wiederfanden.

Die Mitarbeitenden auf den Aufnahmen sind:  
Stephan Klaus (Titel), Gabriel Tenger (Seite 1),  
Maud Cottier & Peter Weber (Seite 3),  
Wojtek Bachorski & Matthias Tschanz (Seite 4),  
Vera Schürch (Seite 9), Martin Moser (Seite 10),  
Stefan Spieler (Seite 13) & Fabienne Meister (Seite 14),  
Maya Walther & Sonia Sánchez (Seite 18),  
Martin Mattli & Roman Hofer (Rückseite).



#### Einer unserer Blogs zur Coronasituation 2020

«Stay home we're open - Wie Geschäfte kreativ die Krise meistern»

## KULTUR

### Kultur in Zeiten der Isolation

Auch wenn es immer schöner ist, im gleichen Raum zusammenzuarbeiten; in diesem Jahr hat sich die kontinuierliche Arbeit an unserer Kultur, aber auch an unseren digitalisierten Strukturen ausgezahlt. Die Umstellung zum Homeoffice war ein Einschnitt, aber auch eine spannende Herausforderung für unsere Entscheidungsboards und das gemeinsame Arbeiten im Team von zu Hause aus.

#### New Work

Dass die Arbeitswelt nach der Pandemie nicht einfach so weiter gehen wird wie vorher, ist uns allen klar. Das Office steht nun in Konkurrenz zum Homeoffice, beide bieten Vor- und Nachteile, die in Kombination aber zu einem neuen flexiblen Arbeiten führen können. Das Büro wird nicht mehr das tägliche Zentrum der Schreibtisch-Arbeit sein, sondern wird zu einem Ort, der sich vom Homeoffice möglichst stark unterscheidet und etwas bietet für das es sich lohnt hinzugehen. Vielleicht nicht mehr täglich, aber für den sozialen und kulturellen Austausch und die Stärkung gemeinsamer Werte.

Wir werden unsere Arbeitsorte schrittweise an diese neue Arbeitsrealität anpassen. Das Office soll mehr auf sozialen und kulturellen Austausch, Zusammenarbeit, Entscheidungsfindungen, Organisation und gemeinsame Aktivitäten ausgerichtet werden. Wir möchten weniger Gewicht auf den persönlichen Arbeitsplatz setzen, sondern mehr auf gemeinsames Erarbeiten, Besprechen und Lösungen finden. Meetings werden zukünftig wohl immer auch digital stattfinden. Mit diesen Massnahmen wollen wir das neue Arbeiten ermöglichen und ausloten.

#### Swiss HR Award 2020 "Kultur & Wandel"

Wir haben uns riesig über den Gewinn des Swiss HR Award gefreut! Es ist schön zu sehen, dass die kontinuierliche Arbeit an einer guten Firmenkultur, nicht nur von Mitarbeitenden und Kund\*innen geschätzt, sondern auch ausgezeichnet wird. Wenn wir damit auch andere Unternehmen inspirieren können, Fairness und Transparenz zu fördern und damit das gegenseitige Vertrauen zu erhöhen, dann haben wir das Ziel erreicht. Mit dem Ziel, optimale Bedingungen für Agilität und Selbstorganisation zu schaffen und zugleich kulturgerecht agieren zu können, haben wir Entscheidungsboards, ein faires Lohnmodell, flache Hierarchien und agile Arbeitsmethoden eingeführt.



Sonia Sánchez und Till Könniker von Apps with love bei der Preisverleihung in Zürich



SWISS HR AWARD 2020  
WINNER



# elementum

## Die Schweizer NFT Crypto Plattform für digitale Kunst

Mit elementum haben wir zusammen mit dloop eine einmalige Plattform geschaffen, über welche digitale Kunst gekauft, verkauft und ausgestellt werden kann. Die kuratierte Sammlung umfasst Werke von etablierten und aufstrebenden Kunstschaaffenden aus der ganzen Welt. Die Web-App elementum.art verbindet die Bedürfnisse von Kunstschaaffenden mit jenen von Kunst Liebhaber\*innen. Um die Authentizität der Werke sicherzustellen und die Transparenz des Kunstmarktes zu fördern, basiert elementum auf Blockchain Technologie.

Kunstwerk, Edition und jede Transaktion, Herkunft und Eigentümer\*in werden in der Blockchain registriert. Für jede Edition wird ein sogenanntes Non-Fungible Token (NFT) erstellt, welches das Echtheitszertifikat repräsentiert. Die Registration auf der Blockchain ermöglicht aber auch direkte Zahlungen von Käufer\*innen an die Kunstschaaffenden, sowie direkten Handel unter Kunstliebhaber\*innen. Preise werden in US-Dollar angegeben und zum Zeitpunkt des Kaufs in den aktuellen Wert in Ether (ETH) umgerechnet. Bei der Zahlung wandelt der verwendete ERC-721 Smart Contract die erhaltene Kryptowährung direkt wieder in eine digitale Form des US-Dollars um und überweist den entsprechenden Betrag

automatisch an die Künstler\*innen. Bezahlt werden kann sowohl via Kreditkarte als auch mit Kryptowährung. Auch der Handel unter Kunstliebhaber\*innen wird durch die Blockchain vereinfacht. Durch das Abheben des Tokens in ein privates Crypto-Wallet können Nutzende ihre Kollektion als Investition auf dem blühenden Markt der NFTs (z.B. Open-Sea) verkaufen.



Elementum Co-Founder **Tom Rieder**

## Interview mit Elementum Co-Founder Tom Rieder



elementum.art

### Warum habt ihr euch dazu entschieden, eine Plattform für digitale Kunst ins Leben zu rufen?

*Mein Herz hat schon immer für Kunst getickt. Ein lang gehegter Traum war, eine eigene Galerie zu haben. Als der Mitgründer Ricardo Gurnari mit seiner Business Idee für die Lancierung eines Marktes, der jungen Künstler\*innen eine Plattform bietet, auf mich zukam, war dies der Startschuss. Wir wollten ein gänzlich digitales Modell aufbauen und die Blockchain Technologie war dafür als Schlüsseltechnologie massgebend. Sie ermöglicht uns, Unikate und limitierte Editions von digitalen Werken zu erstellen.*

### Wieso habt ihr die Plattform mit Apps with love umgesetzt?

*Apps with love ist eine der hochdekorierten Agenturen in der Schweiz und das Team hat selber Kunst in der DNA. Die beiden Mitgründer Till Könniker, der künstlerisch tätig ist, und Stephan Klaus, welcher leidenschaftlich digitale Kunst sammelt, haben unser Bedürfnis und die Vision auf Anhieb verstanden. Geholfen hat sicher auch, dass wir Apps with love von anderen Referenzprojekten gekannt haben - ein tolles Team.*

### Was war die grösste Challenge bei der Lancierung? Welche Herausforderungen stellen sich heute?

*Als wir das Projekt lanciert haben, war der Markt für digitale Kunst quasi nicht existent, NFT (Non-Fun-*

*gible Token) und digitale Kunst waren nur in einer kleinen Community hip. Investoren haben nicht daran geglaubt, dass Sammler\*innen mehr als einige hundert Dollar für digitale Bilder ausgeben. Entsprechend war es schwierig, die ersten Finanzierungsrunden auf die Beine zu stellen und genügend Liquidität für die Entwicklungsphase der App bereitzustellen. Apps with love hat uns hier stark unterstützt. Seit Dezember 2020 ist Crypto Art in aller Munde. Dank dem Künstler Beeple, welcher seinen NFT für \$ 69 Mio. beim renommierten Kunstauktionshaus Christies für eine Rekordsumme verkauft hat, ist ein regelrechter Hype um NFT und digitale Kunst entstanden. Aktuell gilt es, das Tempo zu halten und technologisch unsere Plattform so weiterzuentwickeln, dass wir vom boomenden Sekundärmarkt profitieren können. Um die Weiterentwicklung zu finanzieren, stehen wir aktuell in Verhandlung mit diversen internationalen Venture Capital Firmen.*

### Was sind bis jetzt die grössten Highlights und Erfolge, die ihr zu verzeichnen habt?

*Besonders gefreut hat uns der Bronze Gewinn in der Kategorie Innovation an den Best of Swiss App Awards. Zudem sind wir auf der Shortlist für einen Best of Swiss Web Award. Die Umsätze konnten wir im Q1 um ein Vielfaches steigern. Wir haben mittlerweile rund 50 Künstler\*innen aus 20 verschiedenen Ländern auf elementum.art. Toll ist, dass sich auch teurere Kunstwerke gut absetzen.*

*Das bisher teuerste Werk wurde für \$ 7800.- gekauft.*

### Wie wird sich deiner Meinung nach der Kunstmarkt in den nächsten Jahren entwickeln und welche Rolle soll elementum dabei spielen?

*Der Markt für digitale Kunst steht noch in den Kinderschuhen, die Marktplätze schiessen wie Pilze aus dem Boden. Die sorgfältige Kuratation angesagter Kunstschaaffenden wird immer wie wichtiger, deshalb setzen wir auf die Zusammenarbeit mit renommierten Kurator\*innen. Ebenfalls glaube ich, dass das Ausstellen von Sammlungen in Displaylösungen (Apps für TV und Set Top Boxen) der nächste grosse Schritt wird. Wir sind überzeugt, dass gerade im B2B Markt die Nachfrage für Abo Modelle mit digitaler Kunst steigen wird. Hier können wir ebenfalls spannende Business Modelle anbieten. Aktuell stehen wir kurz vor dem Launch eines Pilotprojekts, mit welchem wir 500 Hotelzimmer in Zermatt mit Kunst erschliessen können. Für eine australische Firma konzipieren wir ein Modell, das mittelfristig 2000 Luxus Apartments mit Art as a Service bedienen soll. Über ein Lizenzmodell, welches in einem Smartcontract abgebildet wird, sollen auch Sammelnde die Möglichkeit haben, mit der Vermietung ihrer Kollektionen passives Einkommen zu generieren, von welchem auch die Künstler\*innen wieder einen Teil erhalten werden. Blockchaintechnologie bietet enorm spannende Optionen für kreative Business Modelle.*

# Smartest

**Nebst elementum ist auch Smartest Learning eines der Start-ups, welches Apps with love im 2020 unterstützt und eng begleitet hat und auch heute und in Zukunft weiter unterstützt.**

Smartest ist eine Lernapp, mit welcher Lernmaterialien schnell und einfach via Smartphone Kamera eingescannt und in interaktive Übungen verwandelt werden können. Zusätzlich wird aktuell die Entwicklung einer Webversion vorangetrieben. Ziel von Smartest ist es, Schüler\*innen das Lernen und Lehrpersonen das Vorbereiten und Korrigieren einfacher zu machen. Nutzer\*innen können Diagramme, Vokabellisten oder gan-

ze Texte scannen, Smartest generiert daraus automatisch und in weniger als einer Minute interaktive Übungsmaterialien - von Multiple-Choice-Fragen, über Drag & Drop bis hin zu Karteikarten. Die erstellten Übungen können geteilt und der Lernfortschritt verfolgt werden. Ein praktisches Tool für Lernende und Lehrpersonen, durch welches Lernen effizienter wird und Spass macht.

Wir haben uns mit Mehdi und Steve, den Gründern von Smartest Learning, über ihre Motivation und Vision für Smartest unterhalten.



Mehdi Cherif Zahar, Chief Commercial Officer und Steve Hinske, Chief Technology Officer

## Interview mit Elementum Co-Founder Tom Rieder

**Was ist eure Motivation hinter Smartest?**

Bevor wir unser Unternehmen gegründet haben, haben wir mit Lehrpersonen, Schüler\*innen und Eltern gesprochen und herausgefunden, dass die Vorbereitung auf Prüfungen ein grosses Thema und oft ein Auslöser für Angst ist. Viele Schüler\*innen haben mit der Prüfungsvorbereitung zu kämpfen. Viele benutzen immer noch Karteikarten oder verdecken den Inhalt einer Buchseite, um zu versuchen, ihn sich einzuprägen. Wir dachten, wir könnten dieses Problem lösen, indem wir ein Tool bauen, das die Erstellung personalisierter interaktiver Übungen aus vorhandenen Lerninhalten automatisiert. Das motiviert uns auch heute noch - wir wollen den Lernenden helfen, autonomer zu werden und Spass am Lernen zu haben.

**Was macht Smartest smart?**

Smartest kombiniert Computer Vision und Natural Language Processing, um Inhalte aus Dokumenten zu extrahieren, sie zu analysieren und automatisch Fragen zu erstellen. Wir kombinieren fortschrittliche Algorithmen für maschinelles Lernen mit einer intuitiven Benutzeroberfläche. Wir eliminieren die manuellen Aufgaben, um den Spass am Lernen und Lehren zurückzubringen.

**Seit dem Start des Projektes hat sich der Funktionsumfang gewandelt. Wie entscheidet ihr, welche Funktionen ihr der Zielgruppe bieten wollt?**

AWir haben schon immer die Benutzenden in den Mittelpunkt unseres Produktentwicklungsprozesses gestellt. Wir haben Konzepttests und Fokusgruppen durchgeführt. Sobald unser Prototyp fertig war, führten wir Usability-Tests durch und gaben unsere Beta-Version in die Hände von genügend User, um nützliches Feedback zu sammeln. Eine der jüngsten Untersuchungen, die wir durchgeführt haben, beinhaltete das Testen von 3 Konzepten mit Videos, die in 15 verschiedenen Ländern ausgestrahlt wurden. Anschliessend haben wir die Click-Through-Rate und die Kosten pro Klick gemessen, um die Konzepte, Zielgruppen und Märkte zu klassifizieren.

**Welche Erkenntnisse habt ihr daraus gewonnen?**

Wir haben festgestellt, dass Smartest besonders gut bei Eltern ankommt, wahrscheinlich weil viele von ihnen die Ausbildung ihrer Kinder genau verfolgen. Wir haben auch gemerkt, dass unsere Konzepte in Ländern attraktiv sind, in denen das Bildungssystem weniger anspruchsvoll ist als beispielsweise in Europa.

**Wo soll die Reise hingehen? Was wünscht ihr euch für die Zukunft von Smartest?**

Kurzfristig werden wir neben der automatischen Umwandlung von Diagrammen, Vokabellisten und Textdokumenten in interaktive Übungen bald weitere Dokumententypen (z. B. mathematische Formeln) hinzufügen. Unsere langfristige Vision ist es, einen KI-gesteuerten digitalen Lernassistenten zu bauen, der beim Lernen beliebiger Inhalte hilft, zugeschnitten auf den persönlichen Lernstil und eigene Bedürfnisse.

**Wie ist es, so eng mit Apps with love zusammenzuarbeiten?**

Apps with love war von Anfang an Teil von Smartest - eigentlich schon vor der Gründung unseres Unternehmens, denn wir haben unseren ersten Konzepttest mit AWL durchgeführt. Die Reise war grossartig. Wir hatten nie das Gefühl, ein Kunde zu sein, stattdessen sah uns das gesamte Apps with love-Team als Partner, und es fühlte sich an, als würden wir gemeinsam etwas Wichtiges aufbauen. Als wir 2019 das erste Mal das Berner Büro besuchten, sahen wir all diese Auszeichnungen an der Wand, und wir dachten, es wäre so schön, eines Tages Smartest an dieser Wand zu sehen... Dieser Wunsch wurde 2020 wahr, als wir drei Best of Swiss Apps Awards gewannen - dies wäre ohne die ständige Unterstützung von AWL nicht möglich gewesen



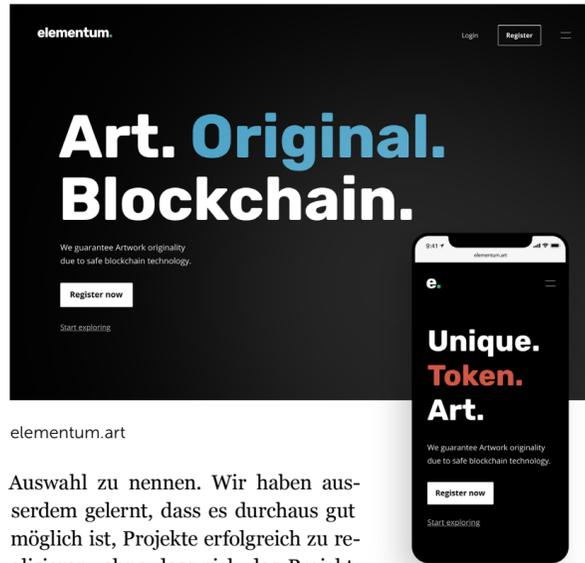
smartest.io



## Frische Brötchen

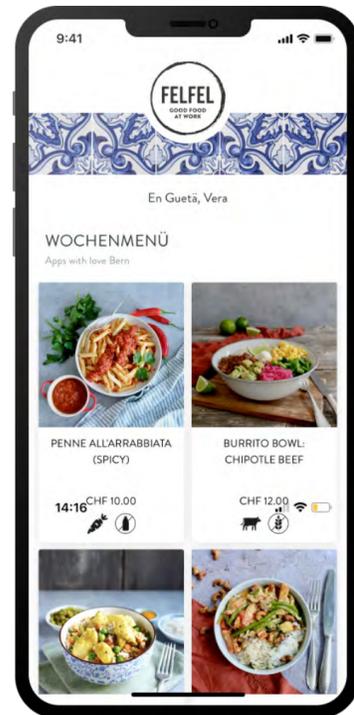
Wir schätzen uns glücklich, dass Corona und die mehrheitliche Umstellung aufs Homeoffice, der Anzahl Releases kaum Abbruch tat - 17 neue Apps, Web-Apps und Websites haben wir 2020 lanciert. Für und mit unterschiedlichster Kundschaft: von drei grossen Kampagnen für Migros (Grilltarier, tiptoi, x-mas), über eine Supervisionsapp für Fassadensysteme von Fahrni, der FELFEL App über welche

Kühlschränke geöffnet und Menüs bezogen werden können, der PWA Kaddz die Katzen ausfindig macht, die autoSense App welche Insights über das Fahrverhalten liefert, der Franke Touchless App durch welche Kaffeemaschinen ohne Berührung bedient werden können bis hin zu Lernapps wie smartest und SRK Babysitting, durch welche das Lernen zum Kinderspiel wird - um nur eine



elementum.art

Auswahl zu nennen. Wir haben ausserdem gelernt, dass es durchaus gut möglich ist, Projekte erfolgreich zu realisieren, ohne dass sich das Projektteam jemals physisch trifft.



FELFEL



autoSense



Migros tiptoi Mania

## Lockdown Kitchen

Unser Chef de Cuisine Oli Brand hat sein Reich kurzerhand in ein Take Away umgewandelt und mit seinen Deluxe-Sandwiches zum Allgemeinwohl beigetragen. Seine Kreationen waren so beliebt, dass sie im Lockdown sogar bis nach Thun bestellt und durch Alain's Delivery Service ausgeliefert wurden. Spannend war ausserdem die steigende Nachfrage unserer Mitarbeitenden zu vegetarischer und veganer Küche.

## Awards 2020

Neben dem Gewinn des Swiss HR Award, durften wir uns auch am Gewinn von acht Best of Swiss App Awards erfreuen. Wie so vieles fanden sie 2020 remote statt. Ob schon wir dem Galadiner und einem Abend in illustrierter Gesellschaft etwas nachtrauerten, war auch die virtuelle Feier ein Erlebnis. FELFEL, smartest, SRK Babysitting und elementum räumten zusammen 1 x Gold, 4 x Silber und 3 x Bronze ab. Apps with love behauptete auch in diesem Jahr mit Abstand die Spitzenposition im Ranking der Erfolgreichsten App Agenturen der Schweiz.



## Mehr Know How

Es freut uns, dass wir auch im 2020 mehrere Neuzugänge zu verzeichnen hatten. Mit Barbara und Sophia konnten wir den Frauenanteil im Basler Büro von 1:3 auf 3:3 anheben

und unsere erste Entwicklerin dazu gewinnen. Mit Wojtek diversifizieren wir unser Sprachprofil und dank Pascal sind wir mittlerweile schon fast alle Blockchain-Expert\*innen.



**Barbara Sollmann**  
Project Management

**Sophia Villiger**  
Creative Web Development

**Pascal Marco Caversaccio**  
Blockchain consultant

**Wojtek Bachorski**  
Business Development & PM



7

Neue Mitarbeitende

1

Abgänge von Mitarbeitenden  
Durchschnittliche Fluktuation: 8% seit 2012

27%

Frauenanteil

21

Orden vergeben  
7 Projektorden  
10 Treuemedallien

50+

Nearshoremitarbeitende  
Weltweit

17

Releases

20

Neue Kund\*innen

9

Neue Auszeichnungen

5'200'000<sup>CHF</sup>

Umsatz

312'000<sup>CHF</sup>

Gewinn

1'400'000<sup>CHF</sup>

Eigenkapital

75'000<sup>CHF</sup>

Investitionen  
In Eigenproduktionen und Beteiligungen

320'000<sup>CHF</sup>

Bonuszahlungen  
An alle Mitarbeitenden

## Lagebericht

Während des ganzen letzten Jahres konnten wir uns einer guten Auslastung und vielen spannenden Projekten erfreuen. Speziell und herausfordernd war natürlich auch für uns die durch die Pandemie hervorgerufenen neuen Rahmenbedingungen, gerade in Bezug auf Sales, die interne Kommunikation, Kollaboration und Führung. Jedoch können wir rückblickend klar sagen, dass wir es sehr gut gemeistert haben. Dies liegt sicher auch daran, dass wir auch schon vor Corona kollaborativ online und auch teilweise von zu Hause am arbeiten waren.

Wir haben im 2020 weiter auf neue wichtige Technologien und Trends gesetzt, welche sich bereits heute und noch mehr in naher Zukunft auszahlen. Dies zum Beispiel im Bereich Web-Apps, wo wir unsere Kompetenzen gerade für PWAs (Progressive Web-Apps) mit etlichen grossen Kampagnen-Apps für Migros oder spannenden Web Projekten für Franke beweisen konnten. Daneben konnten wir unsere Expertise und Erfahrung vermehrt in Beratungen in allen möglichen Feldern weitergeben. Gefreut hat uns auch, dass wir erste Projekte im Blockchainumfeld realisieren durften.

Apps with love entwickelt sich gesund und stetig mit neuen Kompetenzen, mehr Erfahrung, neuen Kund\*innen und starken Partner\*innen weiter. Aus einem Startup ist ein gesundes KMU geworden.

Stephan Klaus  
CEO | Co-Founder

## Vanessa berichtet über ihre Ausbildung als Interactive Media Designerin EFZ

**Vanessa Albrecht (22) absolviert im Office Basel ihre Ausbildung zur Interactive Media Designerin EFZ. Im Moment ist sie im dritten von vier Lehrjahren, unterstützt uns tatkräftig in Sachen Design und glänzt mit Bestnoten in der Schule. Wir finden es ist Zeit, unserer einzigen Lernenden ein Plätzchen im Jahresbericht einzuräumen und haben uns deshalb mit ihr über ihre Ausbildung unterhalten.**



**Vanessa Albrecht**  
Interactive Media Design  
Lernende

**Was beinhaltet die IMD Ausbildung und was gefällt dir / nicht daran?**

*Als IMD ist man verantwortlich für die Konzeption und Gestaltung von interaktiven digitalen Medien. Das kann alles sein von Websites und Apps bis zu Videos und 3D-Animationen (und all das, was es in Zukunft geben wird und wir uns noch gar nicht vorstellen können). Da jede Agentur andere Produkte anbietet, hat auch jede\*r Interactive Media Designer\*in einen anderen Fokus. Bevor ich die Lehre angefangen habe, hatte ich schon entschieden, dass ich Websites machen möchte. Und genau diese Möglichkeit habe ich bei Apps with love bekommen. Ich bin froh, dass ich schon so viel Verantwortung erhalte, dass ich Apps und Websites beinahe im Alleingang konzipieren und gestalten darf.*

**Wie hat sich deine Sicht auf den Beruf in der Zeit bei Apps with love verändert?**

*Anfangs dachte ich noch, dass man als IMD auch zu programmieren lernt und der Lehrgang sozusagen zu gleichen Teilen aus Informatik und Design besteht. Es dauerte nicht lange bis mir bewusst wurde, dass ich für das wohl eher die Mediama-tiker-Lehre hätte wählen müssen. Ich bin aber nicht traurig darüber, dass das Programmieren nicht so im Fokus liegt. Trotz allem hatten wir zwei überbetriebliche Kurse und ein halbes Jahr Unterricht zum Thema*

*Frontend, wo wir die Grundlagen von HTML und CSS gelernt haben. Ich glaube, meine kreativen Fähigkeiten sind im Design-Team besser aufgehoben, als im Developer-Team.*

**Wie ist es so im Basel Office zu arbeiten? Worauf freust du dich wenn du wieder vor Ort im Office Basel arbeiten kannst oder bleibst du gleich im Home Office?**

*Definitiv bleibe ich nicht im Home Office! Ich vermisse das Arbeiten im Büro: der Austausch und Kontakt mit den anderen, zusammen mittagsessen und in den Pausen herumblödeln. Auch einfach mal zuhören, was die anderen diskutieren, selbst wenn man vielleicht gar nicht bei dem Projekt mitarbeitet. So bekommt man mit, was sonst so für Projekte laufen oder wie die Abläufe funktionieren, mit denen man sonst vielleicht keinen direkten Kontakt hat. Vor der Home Office Pflicht kam es für mich gar nie in Frage, von zu Hause zu arbeiten. Einerseits weil ich das Equipment nicht hatte, andererseits weil ich noch viel Unterstützung brauchte. Die Zeit im Home Office hat mich auf jeden Fall gelehrt, selbstständiger zu arbeiten und ich denke es kann auch mal nützlich sein, wenn man den Ablenkungen im Büro aus dem Weg gehen will. Aber es ist eben doch nicht das Gleiche, zum Home Office verpflichtet zu sein, oder aus freien Stücken zu Hause zu bleiben.*

### Impressum

Paper: 55gsm newsprint stock / Font: Museo Sans, Georgia  
Konzept, Design & Text : Vera Schürch, Till Könniker,  
Maya Walter, Michael Schranz, Valentin Naegeli  
Foto: www.roblewis.photography

Alle Rechte vorbehalten  
Apps with love AG, 2021

## Ausblick

Der Markt und die Nachfrage nach digitalen Produkten und Services wächst in unseren Kompetenzbereichen kontinuierlich an. Die Konkurrenz schläft nicht und wird auch parallel zur wachsenden Nachfrage immer grösser und kompetenter. Eine Konsolidierung im Markt ist teilweise schon im Gange.

Unsere neuen Angebote mit Beratungen zu strategischen Fragen rund um die digitalen Services genauso wie konkrete Fragestellungen in Trendbereichen wie Blockchain Technologie, wurden erfolgreich eingeführt und generieren einen immer grösseren Umsatz. Auch im Markt der KMUs ist die digitale Transformation in vollem Gange und wurde durch die Pandemie nochmals beschleunigt.

Nebst dem vielversprechenden Web-App Markt wächst auch der Markt für immer komplexere und schlauere native Apps kontinuierlich an. Deshalb ist für Apps with love klar, dass wir im Markt der nativen Apps auch in Zukunft in der Schweizer Topliga mitspielen werden. Immer mehr Projekte und somit Erfahrungen sammeln wir im Bereich von neuen Technologien wie AR/VR, IoT Apps, dApps, Blockchain Wallets, NFTs sowie künstli-

cher Intelligenz mit "Machinelearning". Damit wir unsere Kund\*innen noch ganzheitlicher und von Anfang an bei der digitalen Transformation tatkräftig unterstützen und begleiten können, haben wir unser Angebot im Bereich der Beratung stark ausgebaut. Strategieworkshops, Blockchain-Tech Beratungen, User Research entlang des gesamten Entwicklungsprozesses, IT-Security Audits genauso wie Marketing digitaler Produkte sind wachsende Treiber für uns, welche sich wiederum positiv auf die Software Entwicklungsaufträge auswirken. Dank einem sehr breit gefächerten und diversifizierten Kundenportfolio von Start-ups über KMUs bis hin zu Grossfirmen und der Eidgenossenschaft als Auftraggeber\*innen in verschiedenen Märkten, können wir mit gutem Gefühl und voller Zuversicht und Energie in die Zukunft blicken.



Maya Walther in Bern und Sonia Sánchez in Lyss

# work together

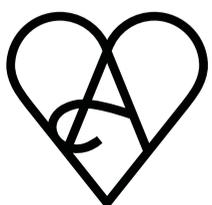


## **Apps with love AG**

Landoltstrasse 63  
3007 Bern, Schweiz

/  
Hochstrasse 54  
4053 Basel, Schweiz

/  
+41 (0)31 333 01 51



[appswithlove.com](https://appswithlove.com)