

# Aufbruch in neue WAN-Dimensionen

«Cablecom macht Ihr Firmen-WAN zum LAN», lautet ein Werbeslogan von cablecom. Dichtung oder Wahrheit? 119 Schweizer Standorte der Basler Versicherungen transportieren ihre Daten seit 18 Monaten im Hochgeschwindigkeitsnetz von cablecom – mit Übertragungsraten von bis zu 155 Mb/s im WAN-Backbone.

Die Baloise-Gruppe bietet international Dienstleistungen in den Bereichen Versicherung, Vorsorge und Vermögensbildung an. Zur Baloise-Holding gehören Gesellschaften in den Kernmärkten Schweiz, Deutschland, Belgien, Österreich und Luxemburg. Ende 2002 beschäftigte die Gruppe 8703 Mitarbeitende, davon 3976 in der Schweiz.

Die Basler Versicherungen sind die viertgrößte Allbranchen-Versicherungsgesell-

schaft in der Schweiz. Die Gesellschaft hat 60 Generalagenturen und eine Internetpräsenz mit umfassenden interaktiven Online-Services ([www.baloise.ch](http://www.baloise.ch)).

Zur Gruppe gehört seit 2000 auch die Baloise Bank SoBa (ehemals Solothurner Bank). Sie hat ihren Hauptsitz in Solothurn und Niederlassungen im Kanton Solothurn sowie in den Private-Banking-Geschäftsstellen in Basel, Bern, Lausanne, St. Gallen und Zürich. 2002 wurde die Informatik

der Bank an das Basler Stammhaus angebunden.

Vor zwei Jahren haben die Basler Versicherungen eine Entscheidung mit weitreichenden Konsequenzen gefällt: Das gesamte Firmen-WAN (inkl. Baloise Bank SoBa) mit 119 Standorten in der Schweiz wird auf das Hochgeschwindigkeitsnetz von cablecom migriert. Nach einer vierwöchigen Pilotphase wurde dieser Plan innerhalb von drei Monaten umgesetzt.



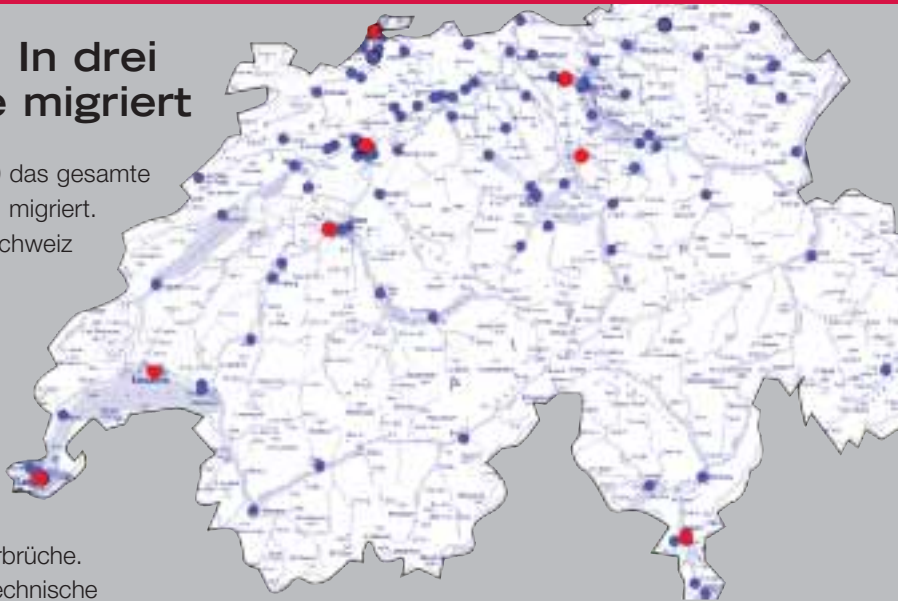
«Wir brauchen einen Partner, der punkto Flexibilität mit uns mithalten kann.»

François Ryffel, Leiter Communication Services, Basler Versicherungen

## Basler Versicherungen: In drei Monaten 119 Standorte migriert

Die Basler Versicherungen haben im Jahr 2000 das gesamte WAN auf das Hochleistungsnetz von cablecom migriert. Davon waren 119 Standorte in der gesamten Schweiz betroffen. Highlights:

- Keiner der 119 Standorte war länger als zehn Minuten offline.
- Das Antwortzeitverhalten der Applikationen (SAP) wurde massiv verbessert.
- Die Standorte sind mit skalierbaren Bandbreiten von 64 Kb/s bis 155 Mb/s miteinander verbunden.
- Der Betrieb läuft seit der Migration ohne Unterbrüche.
- Der Kunde lobt die familiäre Teamarbeit, die technische Kompetenz, das innovative Konzept, die Flexibilität und das attraktive Preis-Leistungs-Verhältnis.



Infos: [www.cablecom.biz](http://www.cablecom.biz), [www.baloise.ch](http://www.baloise.ch)

**Business Facts hat sich mit dem Projektverantwortlichen, François Ryffel, Leiter Communication Services, über seine Erfahrungen mit cablecom unterhalten:**



Ist mit der Infrastruktur und dem Service der cablecom auf der ganzen Linie zufrieden: François Ryffel, Leiter Communication Services der Basler Versicherungen.

**Business Facts: Herr Ryffel, die Basler Versicherungen und die Baloise Bank SoBa operieren nun seit anderthalb Jahren auf dem Netz von cablecom. Wie sind Sie zufrieden?**

François Ryffel: Wir sind sehr zufrieden. Unsere Erwartungen wurden und werden in jeder Beziehung erfüllt.

**Was hat die Basler Versicherungen bewogen, sich nach einem alternativen Carrier umzusehen?**

Als Finanz- und Versicherungsdienstleister befinden wir uns in einem sehr dynamischen wirtschaftlichen und technischen Umfeld. Von der Fitness unserer IT-Infrastruktur hängt nicht zuletzt die Fitness des gesamten Unternehmens ab. Unser WAN war den gestiegenen Anforderungen nicht mehr gewachsen. Wir brauchen ein – in Bezug auf die Architektur und die Technologie – breites und offenes Netz mit mehr Kapazität. Natürlich haben wir verschiedene Alternativen gründlich geprüft.

**Was hat den Ausschlag gegeben?**

Da gab es verschiedene Gründe. Sehr wichtig für uns ist und bleibt die Flexibilität. Cablecom ist rasch auf unsere konkreten Bedürfnisse eingegangen. Auf diese Flexibilität sind wir unbedingt angewiesen. Daneben haben uns das technische Niveau und der marktgerechte Preis überzeugt. Sympathisch war auch der persönliche und familiäre Umgang im Team. Es hat sich schnell ein Vertrauensverhältnis gebildet.

**Welche Rolle spielte das Kostenargument?**

In unserer Branche ist die Informatik sehr vital fürs Geschäft, und da stehen natürlich Sicherheit und Zuverlässigkeit an erster Stelle. Andererseits hat der Kostendruck stark zugenommen, und wenn wir schon die Wahl haben, wählen wir selbstverständlich das Produkt mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis.

**Wie hat sich die Migration auf die tägliche Arbeit der Mitarbeitenden ausgewirkt?**

Die Migration selbst verlief reibungslos. Die Systemunterbrüche dauerten in keinem der 119 Standorte länger als zehn Minuten. Danach liefen die Applikationen schneller – aber darüber hat sich bis heute noch niemand beklagt ...

**Wie gehts nun weiter?**

Derzeit planen und fahren wir verschiedene Tests mit neuen Netzwerktechnologien wie MPLS; wenn weiterhin alles positiv verläuft, werden wir bald von zusätzlicher Flexibilität im WAN profitieren. Weitere Stichworte sind Internetanbindung, Zentralisierung der IT, Konsolidierung im Serverbereich, noch höhere Bandbreiten, Ausdehnung des Hochgeschwindigkeitsnetzes ins Ausland, Monitoring und Qualitätskontrolle, Kostenmanagement usw.

**Können Sie cablecom aufgrund Ihrer Erfahrungen empfehlen?**

Pauschal will ich mir kein Urteil anmassen. Innerhalb meiner Branche würde ich sagen: ja, ohne Vorbehalte.

**Herr Ryffel, besten Dank fürs Gespräch.**