

There's no business like slow business

In der Welt des E-Business werden Produkte und Prozesse so weit wie möglich standardisiert, um Transaktionen zu beschleunigen. Self-Service-Modelle mit Massenabfertigungscharakter dominieren im E-Commerce die grossen Erfolgsgeschichten. Doch lange nicht jedes Unternehmen erliegt so rasch dem Echtzeit-Kult. Und das Business floriert trotzdem.



Ist von der Qualität und Zuverlässigkeit der topnet-Verbindungen begeistert: **Bruno Anderegg**, Mitglied der Geschäftsleitung, 2W Witzig Waser Büromöbel AG.

Wer am Frauenfelder Hauptsitz der Firma 2W Witzig Waser Büromöbel AG zu Gast ist, schliesst das Unternehmen sofort ins Herz: Nicht nur die Architektur des Gebäudes zeugt von gestalterischem Geschmack, sondern auch die komplette Innenausstattung. Das Wohlfühlambiente ist kein Zufall. 2W hat sich die Kultivierung des «Bürotops» auf die Fahne geschrieben. In den Imagebroschüren tauchen Mottos auf wie «Freude und Wohlbefinden im Büro» oder «Wir erleichtern unseren Kunden den Büroalltag».

Das Geschäft mit der Arbeitsplatzkultivierung läuft gut – schliesslich werden in einer Wissensgesellschaft mit wachsendem Tertiärsektor Bürowelten immer wichtiger.

Wo der Service stimmt, verweilen die Kunden länger

Doch hektisch ist das Geschäft im Büroeinrichtungsmarkt deswegen nicht. 2W fertigt viele Möbel nach Mass an. Etwa 40% der Aufträge werden individuell nach Kundenwunsch konfiguriert. Umsatzmässig macht der Möbelbereich rund 60% aus, 20% kommen aus dem Handel mit Stühlen, und die

restlichen 20% steuern Dienstleistungen bei. Der Dienstleistungsanteil (Umzüge, Unterhalt und Reparaturen, Raum- und Büroplanung, Outsourcing usw.) wächst am stärksten.

Viel Beratung und Massarbeit, boomende Dienstleistungen – wo kommt hier eigentlich die IT ins Spiel? «Wir bewegen uns in einem eher langsamen und konservativen Markt», stellt Bruno Anderegg, als GL-Mitglied für Logistics und Services verantwortlich, fest. «Onlinebestellungen sind die Ausnahme.» Tatsächlich werden die Standardartikel überwiegend telefonisch oder per Fax geordert. Big E-Business? Fehlanzeige. Noch analoger wirds, wenn die Produkte individuell konfiguriert werden. Dann werden Gespräche geführt und Muster präsentiert – und genau das schätzen die Kunden, die ja hier keinen Hot Dog kaufen, sondern eine feine Büroausstattung mit langer Lebensdauer.

Gewappnet für alle IT-Szenarien

Trotzdem wird die IT am Hauptsitz der «Office Company» bestens gepflegt. Vor rund sechs Jahren stellte man die EDV auf eine Client/Server-Architektur um und führte das neue ERP-System «Tosca» ein. Die Geschäftsstellen wurden seinerzeit mit Frame-Relay-Verbindungen ans System angebunden. Aus Kostengründen wechselte man 2004 zu cablecom, die das Gebäude ohnehin bereits mit einem Glasfaseranschluss bediente. Inzwischen

kommunizieren alle Rechner in den sechs Aussenstellen mit dem zentralen Server über sichere WAN-Verbindungen mit garantierten Bandbreiten. Der gesamte Internettraffic wird über den Hauptsitz geleitet, der dafür mit topnet Global IP ausgerüstet wurde.

Bruno Anderegg will das IT-System demnächst ausbauen. Zum einen möchte er seinen Kunden im Bereich Outsourcing/Kundenlager weitere Dienstleistungen anbieten, zum andern soll der Offert-/Auftragsprozess effizienter vonstatten gehen. Die Berater draussen in den Geschäftsstellen sollen in der Lage sein, noch schneller auf zentral erstellte CAD-Pläne und Zeichnungen zuzugreifen und zusammen mit aktuellen Produktdaten kurzfristig aussagekräftige Offerten zu erstellen.

Das Unternehmen ist froh, mit den topnet-Lösungen von cablecom eine solide Basis für künftige Kommunikationsszenarien gelegt zu haben. Anderegg: «Die vorbildliche Flexibilität von cablecom, die enormen Leistungsreserven im eigenen Netz und die attraktiven Konditionen geben uns die Gewissheit, dass wir auf lange Sicht mit dem richtigen Partner arbeiten.» Auch die schweizweite Präsenz passt bestens in sein Konzept: «Mit cablecom können wir jederzeit problemlos Home-Office-Arbeitsplätze von Kundenberatern und Servicemonteuren anbinden.»

Text: Guido Biland, Alphatext.com, Zürich

2W Witzig Waser Büromöbel AG

«2W The Office Company» gehört zu den führenden Schweizer Anbietern von Produkten und Dienstleistungen für das professionelle Büro. Das Leistungsspektrum umfasst die Bereiche Consulting, Equipment, Logistics und Services. Standorte: Frauenfeld, Baden, Bern, Littau, Schaffhausen, St. Gallen und Zürich. Das Unternehmen beschäftigt 60 Mitarbeiter und gehört zur Witzig Holding AG.

Infos: www.2wbuero.ch

Von cablecom bezogene Leistungen:

- Hauptsitz: topnet Global IP (1 Mb/s), topnet Private IP (1 Mb/s), topnet Managed Security
- Filialen: topnet Private IP (256–512 Kb/s)

Infos: Hartmut Wegner, Key Account Manager, Tel. 044 277 94 71, hartmut.wegner@cablecom.ch