

Newcomer im Aufwind

In der Region Bündnerland/Ostschweiz sind sie bereits die Nummer 1 unter den IT-Dienstleistern: Würth Phoenix entwickelt und vertreibt Software für Handelsunternehmen, leitet komplexe Logistikprojekte und managt die IT für zahlreiche KMU. Jetzt bieten sie ihre Dienste auch in der übrigen Deutschschweiz an.

Zugegeben, mit dem Mutterhaus Würth im Rücken hatte Würth Phoenix im Jahr 2000 eine gute Ausgangslage für den Start als eigenständiges Unternehmen. Dennoch überrascht das schnelle Wachstum der jungen Firma in einer Periode, in der viele IT-Dienstleister die Gürtel enger geschnallt haben. Der Erfolg baut auf zwei Säulen.

Die erste bildet das Warenwirtschaftssystem Sylvestrix, mit dem Handelsunternehmen eine massgeschneiderte Software für ihre Prozesse erstehen. Der Vorteil: Verkauft wird nur, was in der Würth-Gruppe schon lange im Einsatz und erprobt ist.

Die zweite Säule bildet das Outsourcing-Geschäft. Von der Wartung einzelner IT-Bausteine bis zur vollständigen Abwicklung der Informatik bietet das Unternehmen auch hier ausschliesslich praxiserprobte Lösungen, die der Würth-Konzern selber nutzt.

Würth Phoenix will ihren Kunden komplette Lösungen anbieten, die unter anderem auch Netzwerkdienste (Connectivity) beinhalten. BUSINESS FACTS hat sich mit Managing Director John Fisher über seine Pläne und die Zusammenarbeit mit cablecom unterhalten:

Zur Person

John Fisher (44), trotz seines englischen Namens ein waschechter Bündner, ist seit 1984 im Informatikgeschäft. Der gelernte medizinisch-technische Assistent MTA war zuerst in der Softwareentwicklung tätig und bildete sich zum Analytiker/Programmierer weiter. 1991 stiess er als CIO zur Würth International AG. In den folgenden Jahren baute er für den Konzern u.a. IT-Organisationen in China und in den USA auf. Heute ist Fisher als Managing Director bei Würth Phoenix (Schweiz) AG tätig und international zuständig für das IT-Outsourcing-Business.

Herr Fisher, seit drei Jahren treten Sie mit Würth Phoenix als IT-Dienstleister im freien Markt auf. Generiert die Würth-Gruppe zu wenig Arbeit?

Keineswegs. Mit unserer Tätigkeit ausserhalb der Würth-Gruppe verfolgen wir zwei Ziele: Zum einen optimieren wir die Wertschöpfung von Infrastruktur, Fachwissen und Lösungen, die wir in den letzten 25 Jahren aufgebaut haben.

Und zum andern sind wir, wenn wir uns mit Mitbewerbern messen, automatisch gezwungen, unsere Qualität laufend zu prüfen und zu verbessern.

Würth Phoenix ist in nur sechs Jahren auf weltweit 500 Mitarbeitende gewachsen, unter anderem auch durch Zukäufe. Welche Strategie steckt hinter diesem Wachstum?

Den Startschuss zu Würth Phoenix gaben im Jahr 2000 die Fusionen der internen IT-Firmen. Zugekauft wurden dann Unternehmen, die uns ideal ergänzten, beispielsweise im Bereich der Entwicklung von Internetsoftware oder E-Learning. Gewachsen sind wir jedoch primär organisch infolge steigenden Auftragsvolumens.

Worin unterscheidet sich Würth Phoenix von andern IT-Dienstleistern?

Es gibt drei Gründe, weshalb sich immer mehr Interessenten für uns entscheiden. Erstens verkaufen wir nur praxiserprobte Lösungen, die wir selber in Betrieb haben. Zweitens steht Würth Phoenix für hohe Investitionssicherheit. Und drittens setzen wir auf Kundennähe, auch im geografischen Sinn – wir sind in 60 Minuten bei all unseren Kunden! Ausgehend von Chur sind wir so zur Nummer 1 in der Region geworden, nun erschliessen wir uns von Küsnacht aus den Wirtschaftsraum Zürich. Wir planen zudem, auch in die Räume Bern und Basel vorzudringen.

«Überzeugt hat uns schliesslich neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis besonders die Flexibilität von cablecom.»

John Fisher,
Managing Director,
Würth Phoenix
(Schweiz) AG

Wie sieht ihre Zielgruppe aus?

Im Bereich Outsourcing sind wir für Unternehmen von 10 bis 300 Mitarbeitern tätig. Für die meisten anderen Outsourcing-Anbieter ist dieses Segment aufgrund ihrer Kostenstrukturen nicht von Belang. Im Bereich ERP-Software – der Prozessoptimierung von Handelslösungen – kann eigentlich jedes Handelsunternehmen von unserem Wissen profitieren.

Sie haben die Handelssoftware Sylvestrix angesprochen. Was zeichnet diese vor anderen Lösungen im Markt aus?

Unser Softwarepaket ist das Resultat von 25 Jahren Prozessoptimierung in einem weltweit führenden Handelsunternehmen. Die Lösung ist effizient und schlank, bietet so viel wie nötig, nicht so viel wie möglich. Damit ist auch gesagt, dass sie sich ausschliesslich an Handelsunternehmen richtet und nicht noch zusätzliche Module bereitstellt für andere Bedürfnisse.

Wie wurde Würth Phoenix Kunde und Partner von cablecom?



Cablecom ist einer von zwei Schweizer Anbietern, die auf der letzten Meile über eine eigene Infrastruktur verfügen. Das wurde für uns immens wichtig im Zusammenhang mit dem Ausbau unserer Outsourcing-Leistungen. Da ging es zum einen um die professionelle und redundante Vernetzung unserer Rechenzentren mit maximaler Verfügbarkeit, zum andern um die Leistungen, die wir unseren künftigen Kunden anbieten wollten. Überzeugt hat uns schliesslich neben dem Preis-Leistungs-Verhältnis besonders die Flexibilität von cablecom, die sich in der Bereitschaft zeigt, jedes Projekt individuell anzugehen.

Welche Projekte waren das?

Wir verfügen heute bereits über eine grosse Liste von Referenzen. Unter anderem gehören die Firma Obipektin aus der Lebensmittelbranche und das Bauunternehmen Lazzarini dazu.

Was überzeugt Sie an cablecom als Partnerunternehmen?

Vieles. So ist cablecom wirklich ausserordentlich flexibel und einsatzfreudig, wenn es

darum geht, dem Kunden den bestmöglichen Vorschlag für seine Anforderungen zu unterbreiten. Da gibt es kein starres Lösungsgefüge und keine zu amortisierenden Altlasten in der Infrastruktur. Auf einer persönlichen Ebene ist es so, dass sich der junge und dynamische Unternehmensgeist auch bei den einzelnen Mitarbeitern zeigt.

Welche Herausforderungen müssen IT-Dienstleister und Carrier in den nächsten Jahren bewältigen, wenn sie Erfolg haben wollen?

Zunächst einmal wird die Komplexität in unserem Geschäft weiter zunehmen. Mit dieser Komplexität werden sich viele, vor allem kleinere Unternehmen, nicht mehr zurechtfinden. Als IT-Dienstleister sind wir deshalb darauf angewiesen, für jedes Fachgebiet die besten Spezialisten an der Hand zu haben. Ein gutes Beispiel dafür ist die Telefonie, die jetzt mit VoIP plötzlich in den Aufgabenbereich der IT gehört. Für einen IP-Carrier gilt es, fremde und eigene Services optimal zu integrieren und in einer Topqualität mit maximaler Verfügbarkeit anzubieten.

Voice over IP ist das Hypethema in diesem Jahr. Wie erleben Sie die tatsächliche Nachfrage?

Die Nachfrage steigt deutlich, primär bei jenen Unternehmen, die im Zuge ihres Wachstums an die Kapazitätsgrenzen ihrer angestammten Infrastruktur gelangen. Diesen steht mit VoIP eine heute ausgereifte, zukunftsfähige Technologie zur Verfügung. So haben wir kürzlich unsere Hausbank in Zürich mit IP-Telefonie ausgerüstet. Ebenfalls sinnvoll ist

«**Heute steht uns mit VoIP eine ausgereifte, zukunftsfähige Technologie zur Verfügung.**»

eine schrittweise Migration, die über die Anbindung an ein IP-Netzwerk hin zu einer vollständigen Umstellung führt.

Welche Lösungen sind neben VoIP bei Ihren Kunden am meisten gefragt?

Die meisten unserer Kunden beschäftigen sich mit der Harmonisierung und Standardisierung ihrer IT-Infrastruktur. Als Alternative zu Ersatz oder Neuanschaffung bietet sich häufig das Outsourcing einzelner Komponenten an, bisweilen kommt es auch zu einer kompletten Auslagerung der IT. Wir liegen mit unserem Hosting- und ASP-Angebot also goldrichtig.

Was ist für Sie die wichtigste technische Errungenschaft der letzten Jahre?

Ich bin begeistert von den Möglichkeiten der Virtualisierung, die uns heute zur Verfügung stehen. So entstehen nicht nur ganze Spielfilme am Computer, auch Landschaften oder komplexe Computer- und Speichersysteme werden virtuell dargestellt und verwaltet. Darin steckt ein gewaltiges Potenzial.

Und über welche technische Errungenschaft ärgern Sie sich?

Auf cc-Mails kann ich getrost verzichten.

Herr Fisher, besten Dank für das Gespräch.

Text/Interview: Martin Wüthrich, cablecom

Fotos: Iris Stutz, Fotografin, Zürich

Würth Phoenix (Schweiz) AG



Die Firma Würth Phoenix (Schweiz) AG mit Hauptsitz in Chur und Niederlassung in Küsnacht ist das IT-Unternehmen der Würth-Gruppe. Mit rund 80 Mitarbeitenden unterhält Würth Phoenix nicht nur die IT des Konzerns in der Schweiz, sondern ist in den Bereichen Handelssoftware und Outsourcing auch für Dritte tätig. Das hauseigene Softwarepaket Sylvestrix umfasst sämtliche für ein Handelsunternehmen nötigen Komponenten und kann vollständig als ASP-Lösung eingesetzt werden. **Infos:** www.wuerth-phoenix.ch

Würth-Gruppe

Die 1954 gegründete Würth-Gruppe (www.wuerth.com) ist Weltmarktführerin im Befestigungs- und Montagebereich. Der Handelsbetrieb erzielte im Jahr 2005 mit Befestigungs- und Montagmaterial 6,8 Mrd. Euro Umsatz und beschäftigt weltweit über 50 000 Mitarbeitende in 300 Gesellschaften und 80 Ländern. Zur Gruppe zählen zahlreiche Tochterfirmen, die ihre Dienstleistungen inner- und ausserhalb des Konzerns anbieten. Die Würth-Gruppe Schweiz zählt rund 1000 Mitarbeitende.

Von cablecom bezogene Leistungen

Services	connect Ethernet, connect LAN, connect Internet
Bandbreiten	128 Kbit/s (Internet-Backup) bis 100 Mbit/s
SLAs	Bronze
Standorte	23
Infos	Andreas Thöni, Key Account Manager, Tel. 044 277 90 35, andreas.thoeni@cablecom.ch