



## Glasfaserlink ins Paradies

Die Wirtschaftsregion Biel-Seeland verfügt über landschaftlich traumhafte Kulissen. Sehr unwahrscheinlich, dass man mitten in dieser bäuerlichen Idylle einem Application Service Provider auf Expansionskurs begegnet. Es sei denn, der ASP hat sich mit cablecom zusammengetan. Stippvisite in der Provinz.

**W**er von Zürich auf der A1 nach Bern fährt und bei Schönbühl auf die E27 Richtung Biel/Bienne abzweigt, erlebt die Schweiz von ihrer rustikalen Seite – links und rechts der Fahrbahn nichts als Feld, Wald und Wiese. Auf der Höhe Suberg, wenige Kilometer vor Lyss, taucht linker Hand ein modernes Gebäude auf, das im Vergleich zur Umgebung nachgerade strotzt vor Urbanität: das Gewerbehause Stücki in Wiler bei Seedorf. Hier, inmitten dieser urgemütlichen Bauernidylle, ist die Firma Tankred Informatik AG domiziliert.

Eine etwas exzentrische Standortwahl für ein Informatikunternehmen, denkt man da spontan, aber wie für alles Exzentrische gibt es auch dafür eine charmante Erklärung: Als die Firma im Dezember 1994 gegründet wurde, bestand das Team bereits aus elf Mitarbeitern. Da stellte sich die Frage: Welcher Standort hat zu allen elf Wohnorten ungefähr dieselbe Entfernung? Auf der Landkarte wurde man in der Region um Suberg fündig, wo man sich prompt auf die Suche nach einer geeigneten

Lokalität machte. Wenig später zog man in das halb leer stehende Gewerbehause Stücki gleich neben der E27 ein. Das markante Gelb seiner Fassade wurde dann auch die Hausfarbe des neuen Unternehmens ...



Inzwischen hat sich der Personalbestand der Firma verfünffacht, doch dem romantischen Standort im Grünen will man treu bleiben. Das hat seinen Grund: Seit cablecom das Gebäude mit Glasfaser erschlossen hat, kann das Unternehmen von Wiler bei Seedorf aus praktisch die ganze Schweiz mit IT-Highend-Services bedienen. Wozu also das Paradies verlassen und anderswo teure Mieten bezahlen? Doch eins nach dem andern.

### IT-Gesamtlösungen aus einer Hand

Bereits bei der Gründung vor zehn Jahren stand fest, dass sich Tankred als Partnerin für IT-Gesamtlösungen auf wenige besondere Zielgruppen konzentrieren würde:

**Michael Hänni**, Mitinhaber der Tankred Informatik AG: «Obwohl wir für cablecom noch kein grosser Kunde sind, werden wir ernst genommen und in technischer wie in administrativer Hinsicht engagiert betreut.»

Gemeinden, Energieversorger und KMU. Mit diesen Marktsegmenten waren die Gründer bereits vertraut. Als weiterer Erfolgsfaktor in der Unternehmensstrategie erwies sich die Entscheidung, für möglichst jedes Kundenbedürfnis eine preislich attraktive Lösung bereitzustellen. Die Devise «IT-Gesamtlösungen von A bis Z aus einer Hand» wurde konsequent umgesetzt, indem Tankred einerseits Technologiepartnerschaften mit namhaften IT- und Software-Anbietern etablierte (z.B. NEST, ABACUS, IS-E, AXIOMA, Tutoris, Zeit AG, Rotronic, HP, Microsoft, Citrix usw.) und andererseits systematisch internes Know-how aufbaute. Mit diesem Know-how entwickelte die junge Firma auch eigene Lösungen (z.B. Behördenadministration, Detailbudgetierung, Finanzplan usw.). Vor vier Jahren setzte Tankred mit der Inbetriebnahme des eigenen Dienstleistungszentrums am besagten Standort einen weiteren Meilenstein in ihrer erfolgreichen Firmengeschichte: Von nun an konnte das Unternehmen seinen Kunden modular verfügbare Lösungen für komplettes oder selektives Outsourcing anbieten.

### Outsourcing im Trend

Michael Hänzi, Mitinhaber der Tankred und verantwortlich für die Marktstrategie, ist überzeugt, dass Outsourcing-Services voll im Trend sind: «Öffentliche Verwaltungen und KMU müssen sich mangels finanzieller und personeller Ressourcen immer mehr auf ihre Kernaufgaben konzentrieren. Gleichzeitig führt die fortschreitende Digitalisierung der Geschäftsprozesse zu erhöhter technischer Komplexität. Diese Entwicklung beschleunigt die Akzeptanz von Outsourcing-Modellen vor allem bei kleinen und mittelgrossen Betrieben oder Verwaltungen.»

Die Idee des Tankred Dienstleistungszentrums (TDLZ) geht einen Schritt weiter als die Idee einer ASP-Plattform. Michael Hänzi und sein Team wollen mit ihrem Full-Service dazu beitragen, dass ihre Kunden die Informatik nur noch als zweckdienliches Arbeitsinstrument in der Form eines Displays mit Maus und Tastatur wahrnehmen. Um alles andere können und sollen sich die IT-Profis vom TDLZ kümmern. Doch so verlockend diese Vision klingen mag – Hänzi ist sich bewusst, dass die Betriebsvariante Outsourcing nur unter bestimmten Voraussetzungen ernsthaft in Erwägung gezogen wird: Zunächst muss die Kundenbeziehung auf Vertrauen basieren; ferner muss die Lösung technisch zuverlässig und wirtschaftlich interessant sein. Und selbst dann braucht es meist noch glückliche Umstände wie eine anstehende Reorganisation oder einen Personalwechsel. Dennoch ist man bei Tankred zuversichtlich: «In zwei Jahren wollen wir in unserem Dienstleistungszentrum doppelt so viele Benutzer wie heute bedienen», sagt Geschäftsleiter Heinz Felber. Zurzeit trägt das TDLZ rund zehn Prozent zum Gesamtumsatz des Unternehmens bei.

### Bestes Preis-Leistungs-Verhältnis bei cablecom

Bei Outsourcing-Lösungen fallen die Kommunikationskosten besonders stark ins Gewicht. Die redundanten Breitbandverbindungen zwischen dem Data Carrier, dem Rechenzentrum und den Anwendern müssen bezahlbar sein.

Michael Hänzi bringt es auf den Punkt: «Unsere Kunden erwarten eine hohe Verfügbarkeit und eine effiziente Nutzung der Software. Dabei ist die Datenübertragung ein entscheidender Faktor. Einfach gesagt: Ohne zuverlässige, sichere und wirtschaftlich tragbare Datenleitungen können unsere Outsourcing-Projekte gar nicht realisiert werden. Deshalb ist unser Netzwerkpartner ein strategischer Erfolgsfaktor für unser Dienstleistungszentrum.»

Die vorhandene Lösung genügte den hohen Ansprüchen nicht. Anders die Lösung von cablecom. Hänzi meint rückblickend: «Wir

verhandelten mit den Vertretern von cablecom und stellten rasch fest, dass uns engagierte und flexible Profis gegenüberstehen. Die technischen Fragen wurden schnell und kompetent beantwortet. Solches Verhalten schafft Vertrauen.»

Die Bereitschaft von cablecom, das Gewerbehause Stückli in Wiler bei Seedorf mit Glasfaser zu erschliessen, und das auf einem leistungsabhängigen Preismodell basierende Angebot bewogen Tankred schliesslich dazu, eine langfristige Netzwerkpartnerschaft mit cablecom einzugehen. Michael Hänzi ist mit der Entscheidung rundum zufrieden: «Obwohl wir für cablecom noch kein grosser Kunde sind, werden wir ernst genommen und in technischer wie in administrativer Hinsicht engagiert betreut.»

Tankred empfiehlt cablecom heute offiziell als Netzwerkpartnerin: Kommunikationslösungen mit cablecom business sind ein fester Bestandteil der Offerten für Outsourcing-Projekte.

## Tankred Informatik AG



Das Informatikunternehmen Tankred mit Sitz in 3266 Wiler bei Seedorf BE besteht seit 1994 und beschäftigt 55 Mitarbeiter. Es hat bisher rund 150 Informatikprojekte für 200 Kunden in den Kantonen AG, BE, BL, SO und VS realisiert. Gemeinden, Städte, Energieversorgungsunternehmen und KMU bilden die Hauptzielgruppen des Unternehmens. Für sie bietet Tankred das gesamte Spektrum von IT-Dienstleistungen an, inklusive Outsourcing im eigenen RZ.

Infos: [www.tankred.ch](http://www.tankred.ch)



### Von cablecom bezogene Leistungen:

topnet Private IP, topnet Global IP (10 Mbit/s, voll redundant)

Infos: Gilbert Erne, Key Account Manager, cablecom business, Tel. 01 277 98 08, [gilbert.erne@cablecom.ch](mailto:gilbert.erne@cablecom.ch)