



Das idyllisch gelegene Geschäftshaus der Renggli AG in Sursee ist auch eine Visitenkarte für modernen Holzbau. Das Konzept kombiniert Gewerbeflächen mit Wohnflächen.

## Renggli AG: Expansion gesichert

Welche Effekte die Erschliessung eines KMU mit Glasfaser hat, zeigt das Beispiel der Firma Renggli AG: Das WAN wird zum LAN – verteilte Ressourcen können zentral verwaltet und von Mitarbeitenden wie Geschäftspartnern bedarfsgerecht genutzt werden. Das steigert die Produktivität. Die Kosten hingegen sinken – dank Konsolidierung, Virtualisierung und Konvergenz (IP-Telefonie). Insgesamt bildet eine moderne Infrastruktur das Fundament einer erfolgreichen Wachstumsstrategie.

Die Firma Renggli AG plant, produziert und realisiert umweltfreundliche Holzhäuser nach Mass – immer mit dem Ziel vor Augen, höchstmöglichen Wohnkomfort mit geringstmöglichem Energieaufwand zu erreichen. Damit liegt sie voll im Trend. Der 1923 von Gottfried Renggli in Schötz LU gegründete Sägereibetrieb hat sich unterdessen zum Schweizer Marktführer im Holzsystembau entwickelt. Seit 1991 führt Max Renggli in der vierten Generation die Geschäfte. Die Geschichte des Unternehmens ist geprägt von Innovationslust und Pioniergeist.

Und Wachstum. Seit 2000 stieg der Umsatz jährlich im Schnitt um 8,3%. Der Personalbestand nahm seitdem um durchschnittlich 4,5% pro Jahr zu. Rund 130 Mitarbeitende beschäftigt das Unternehmen heute. Aktueller Output: ca. 120 Hauseinheiten pro Jahr.

Der Raumbedarf erhöhte sich entsprechend: 1995 erhielt der Standort Schötz

ein neues Werk für die industrielle Produktion von Holzsystembauten, und 2003 wurde in Sursee ein prächtiges Geschäftshaus bezogen.

### Neue Aufbau- und Ablauforganisation

Auch die bewährte Unternehmensstruktur musste einer neuen Platz machen. Bis vor kurzem noch traten die Geschäftseinheiten Holzbau in Schötz und die Generalunternehmung für den Ein- und Mehrfamilienhausbau in Sursee eigenständig auf. Jetzt wird das Unternehmen reorganisiert. Die bisherigen drei Geschäftseinheiten Generalunternehmung, Holzbau und Business Services werden per 1. Januar 2008 abgelöst durch die vier Bereiche Vertrieb, Projektmanagement, Produktion und Business Services. Renggli optimiert damit die bereichsübergreifenden Geschäftsprozesse und vereinfacht den Kundenkontakt (Single Point of Contact).

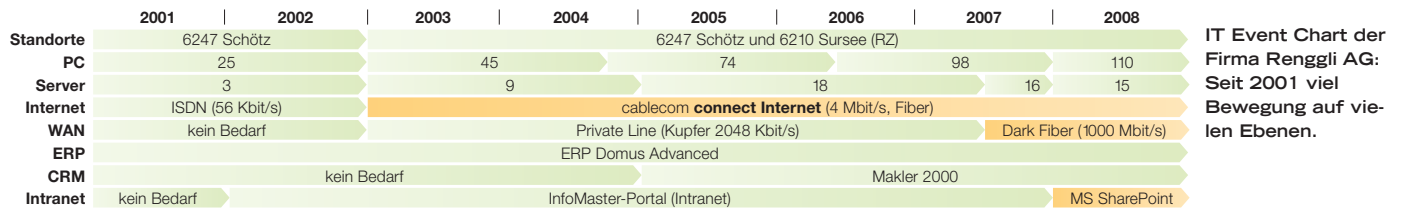
Die Veränderungen halten alle Mitarbeitenden auf Trab – die Informatiker ganz besonders.



Dino Lizio, IT-Leiter Renggli AG:  
«Cablecom ist innovativ und bewegt den Markt.»

### POP im eigenen Haus

Verantwortlich für die IT ist seit Juli 2001 Dino Lizio. Als externer Berater war er bei Stellenantritt bereits mit den IT-Verhältnissen der Renggli AG vertraut. Damals waren 25 PCs, 3 Server und ein ISDN-Internetzugang in Schötz zu verwalten. Das sollte sich rasch ändern. Er bekam von der Geschäftsleitung den Auftrag, auf Anfang 2003 den neuen Geschäftssitz in Sursee in



IT Event Chart der Firma Renggli AG: Seit 2001 viel Bewegung auf vielen Ebenen.

die Unternehmens-IT zu integrieren und die Ressourcen entsprechend auszubauen. Für die Netzwerkplanung bedeutete dies zweierlei: Beschaffung einer WAN-Verbindung zwischen Schötz und Sursee sowie Erhöhung der Internet-Bandbreite.

Auf der damals schwierigen Suche nach einem ISP, der an die neue Adresse in Sursee erheblich mehr Bandbreite zu interessanten Konditionen liefern konnte, wurde Dino Lizio auf cablecom aufmerksam. Das Geschäft war schnell unter Dach und Fach: Cablecom errichtete im neuen Renggli-Geschäftshaus einen eigenen POP, im Gegenzug bekam Lizio einen Glasfaseranschluss ins Internet – mit feudalen 4 Megabit Bandbreite. Dieses Angebot war in der Region konkurrenzlos. Er kündigte den 56-Kilobit-Internetanschluss in Schötz per Ende 2002 und mietete eine 2-Megabit-Standleitung von Sursee nach Schötz.

### Zwei unabhängige IT-Segmente

Sobald mehrere Standorte im Spiel sind, stellt sich die Frage nach der Zentralisierung der IT. Welche Daten und Applikationen sollen zentral, welche lokal verwaltet werden? Für Renggli drängte sich 2003

keine Zentralisierung auf. Beide Standorte erfüllten unterschiedliche Aufgaben (Produktion in Schötz, Generalunternehmung in Sursee) und teilten daher nur wenige Prozesse. Lizio entschied sich für eine dezentrale Architektur, also für den Betrieb von zwei voneinander unabhängigen IT-Segmenten mit separaten Applikations- und Datenbeständen. Im WAN gings eher ruhig zu und her: E-Mails, Webseiten, ERP- und CRM-Daten via Citrix Metaframe ...

Ein zentrales Arbeitsinstrument in der Firma ist seit 2002 InfoMaster, eine Intranetlösung für KMU des Softwareherstellers MGA Informatik AG. Langsam stiess InfoMaster jedoch an seine Grenzen. Im Zuge der Reorganisation und im Hinblick auf das künftige Wachstum wurde beschlossen, InfoMaster per 1. Januar 2008 durch MS SharePoint zu ersetzen. Mit der neuen Portallösung aus Redmond will man nicht nur den internen Informationsfluss und Workflow verbessern, sondern künftig auch Kunden und Lieferanten die Möglichkeit bieten, Rengglis Daten via Extranet zu nutzen. Klar, dass diese produktivitätssteigernde Vernetzungsstrategie nur mit einer breitbandigen und skalierbaren Internet-

verbindung zu realisieren ist – aber hier hat Lizio ja bereits vorgesorgt.

### «Kupferkiller» SharePoint

Die geplante Einführung von MS SharePoint stellte Lizio vor ein anderes Problem. SharePoint kann Daten nicht an zwei verschiedenen Standorten verwalten. Die von SharePoint verwalteten Daten müssen an einem zentralen Ort lagern, und somit war die dezentrale IT-Architektur nicht SharePoint-kompatibel. Die Konsequenzen: Alle Datenbestände, die dem Portal zur Verfügung stehen sollen, müssen zentralisiert werden. Lizio entschied sich für den Standort Sursee. Zweitens: Das WAN muss ab 2008 wie ein LAN funktionieren, und das geht nur mit Glasfasertechnologie.

Die Strecke musste allerdings erst gebaut werden. Zur Offerte wurden die Swisscom, die Centralschweizerischen Kraftwerke und cablecom eingeladen. Wieder offerierte cablecom den attraktivsten Deal. Lizios Fazit: «Die Erschliessung des Standortes Schötz zu Konditionen, die auch für mittelständische Firmen tragbar sind, zeigt, dass cablecom mit einer Vorwärtsstrategie unterwegs ist.» Abgesehen davon hatte der IT-Chef bereits einige Jahre Erfahrung mit cablecom: «In den vier Jahren hatten wir vielleicht drei oder vier Unterbrüche bei der Internetverbindung. Es läuft absolut stabil.»

Seit dem 1. Mai 2007 setzt Renggli das pünktlich verlegte Glasfaserkabel zwischen Sursee und Schötz als Dark Fiber mit einer Bandbreite von 1000 Mbit/s ein. Kapazität genug, um weitere Zentralisierungsschritte in der IT zu realisieren, die teure ISDN-Festnetztelefonie komplett auf IP zu migrieren und mit dem dynamischen Wachstum des Unternehmens langfristig Schritt zu halten.

**Text:** Guido Biland, alphatext.com

## Renggli AG

Die Firma Renggli AG ist Spezialistin für energieeffizientes Bauen mit Holz und gehört zu den Pionieren der Minergie-Baustandards. In ihrer über 80-jährigen Geschichte hat sich die Firma vom traditionellen Handwerksbetrieb zum modernen, innovativen Unternehmen entwickelt. Die Philosophie des nachhaltigen Bauens in Holz setzt Renggli gleichermassen für Wohnhäuser und ganze Siedlungen wie auch für gewerbliche und öffentliche Bauten um. Zahlreiche Auszeichnungen und Zertifikate bezeugen dabei den Qualitätsanspruch. Das Unternehmen beschäftigt heute rund 130 Mitarbeitende.

**Info:** [www.renggli-haus.ch](http://www.renggli-haus.ch)

### Von cablecom bezogene Leistungen

<b>Services</b>	<b>connect Internet, Optical Link</b>
<b>Standorte</b>	2 (Sursee und Schötz LU)
<b>Bandbreiten</b>	4 (connect Internet) und 1000 Mbit/s (Dark Fiber)
<b>Access</b>	Fiber
<b>Infos</b>	<b>André Meyes</b> , KAM, Tel. 043 343 65 33, <a href="mailto:andre.meyes@cablecom.ch">andre.meyes@cablecom.ch</a>

**RENGGLI**

HOLZBAU WEISE