



Marco Quinter

Editorial

Innovation – der Königsweg zum wirtschaftlichen Erfolg

Liebe Leserinnen und Leser

Der Wandel ist die einzige Konstante – ein oft gehörtes Bonmot in einer Epoche, die von kurzen Innovationszyklen, globaler Echtzeit-Vernetzung und nie da gewesener wirtschaftlicher Dynamik geprägt ist. Dynamische Change-Prozesse finden auch hier zu Lande grossflächig statt. Sie sind nicht so spektakulär wie anderswo, aber offenbar äusserst effektiv, wie die fünfte vom Staatssekretariat für Wirtschaft gemeinsam mit der Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich durchgeführte Innovationserhebung in der Schweizer Wirtschaft dokumentiert. Das Ergebnis: Hinsichtlich der Innovationsleistung belegt die Schweiz weiterhin den ersten Platz in Europa. Führende Branche im Dienstleistungssektor ist – wen überraschts – die Branche «EDV-Dienstleistungen/F & E-Institutionen» (Quelle: Seco-Pressemitteilung vom 29. April 2004). Viele Kundenbeziehungen von cablecom business gründen auf einem Change-Prozess. Die Ereignisse, die solche Prozesse in Gang setzen, sind unterschiedlich: Mal steht ein Technologiewechsel bevor, mal wird eine Akquisition oder Fusion «verdaut», mal werden Kooperationen etabliert, mal werden Infrastrukturen modernisiert oder einfach nur Kapazitäten ausgebaut. Entscheidend für den Erfolg jedes Veränderungsprozesses ist die beteiligte Intelligenz. Wenn Unternehmen in einer wichtigen Veränderungsphase eine Technologiepartnerschaft mit cablecom business eingehen, ehrt uns das und macht uns auch ein bisschen stolz. Wir werden uns diese Ehre weiterhin hart verdienen und alle Kräfte daran setzen, unsere Kunden bei der Bewältigung ihrer unternehmerischen Herausforderungen partnerschaftlich zu unterstützen. Unser spezieller Dank geht an Rolf Künzler von der liechtensteinischen «Fürstenbank» LGT, an die IT-Verantwortlichen Johannes Doerler (Spitalverbund AR), Jürg Lindenmann (Spitalregion St. Gallen Rorschach) und Florian Steiger (Spital Davos) sowie an Spitaldirektor Markus Hehli (Spital Davos) – herzlichen Dank für die enthusiastische Mitwirkung!

Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, wünsche ich einen inspirierenden Spaziergang auf dem Königsweg zum wirtschaftlichen Erfolg...

Ihr Marco Quinter
Director cablecom business

gemeinsames Netzwerk, das den künftigen Herausforderungen und den zu portierenden Services gewachsen sein soll.

Sie haben sich für eine Netzwerkpartnerschaft mit cablecom business entschieden. Welche strategischen Überlegungen gingen diesem Entscheid voraus?

Wir haben unsere Anforderungen an das neue Netzwerk definiert und eine entsprechende Ausschreibung gemacht. Im Wesentlichen stellten wir uns ein Angebot auf der Basis eines MPLS-Netzwerkes vor, das einer Reihe von Kriterien genügen musste.

«Heute betreiben wir ein Netzwerk, das mehr leistet und weniger kostet.»

Zum Beispiel?

Wir wünschten uns für unser WAN eine vermaschte Topologie, kurze Turnaroundzeiten und ein flexibles Bandbreitenmanagement. Zudem sollte die WAN-Plattform offen für neue IP-Dienste sein. Last but not least wollten wir einen Partner, der solide im Schweizer Markt verankert ist und attraktive Preise offeriert.

Es ist anzunehmen, dass sich eine Institution wie die LGT-Gruppe einen Providerwechsel vorher reiflich überlegt. Welche Erfahrungen haben Sie schliesslich dazu bewogen, cablecom business zu vertrauen?

Cablecom hat auf uns von Anfang an einen zuverlässigen Eindruck gemacht. Das Vorgehen war absolut transparent. Die Erschliessung unseres Firmensitzes im Fürstentum Liechtenstein und der Projektverlauf mit dem gestaffelten Aufschalten der Standorte unter Einhaltung der vereinbarten Termine haben unser Vertrauen in diese Mannschaft kontinuierlich gestärkt.

Was erwarten Sie von einem innovativen Datacarrier, wenn Sie an künftige IT-Herausforderungen in Ihrer Branche denken?

Für mich stehen zwei Faktoren im Vordergrund: Zum einen rechne ich damit, dass die Bandbreiten im WAN-Bereich zu immer



Zur Person

Rolf Künzler, gelernter Elektroniker mit einem MBA-Abschluss, arbeitet seit 15 Jahren in der IT bei der LGT-Gruppe. Heute ist er Mitglied der Direktion der LGT Financial Services AG und dort verantwortlich für den Bereich IS-Technik.

Die Freizeit verbringt er gerne mit seiner Familie in der Natur, um seinen Hobbys Skifahren und Biken zu frönen. Seine musischen Seiten lebt er u. a. in einer Blasmusikformation aus, wo er Trompete und Flügelhorn spielt.

günstigeren Konditionen verfügbar werden. Zum ändern bin ich überzeugt, dass erfolgreiche IT-Organisationen vermehrt technologische Allianzen und Partnerschaften eingehen müssen. Von einem innovativen Datacarrier erwarte ich ein Geben und Nehmen im Rahmen einer Partnerschaft, Transparenz im Angebot, Flexibilität im Service und Kreativität in der technischen Beratung.

Was hat die neue Netzwerkpartnerschaft Ihrem Unternehmen gebracht?

Unsere Erwartungen wurden zu unserer Zufriedenheit erfüllt. Im Vergleich zu früher betreiben wir heute ein Netzwerk, das mehr leistet und weniger kostet. Die Latenzzeiten haben sich um 92% verringert, was sich positiv auf unsere netzwerkabhängigen Services auswirkt. Und schliesslich konnten wir dank der Zusammenarbeit mit cablecom unser Wissen über moderne Netzwerktechnologien erweitern.

«Das Team denkt lösungsorientiert und pragmatisch.»

Was hat Ihnen am Team von cablecom business besonders gut gefallen?

Es ist auffallend, wie unbürokratisch cablecom business auf unsere nicht immer standardisierten Anforderungen reagiert hat. Das Team denkt lösungsorientiert und pragmatisch, wobei Lösungsvorschläge spontan und kundenorientiert erarbeitet werden. Dies zeugt von der notwendigen Flexibilität im heutigen Umfeld, und man spürt eine Unternehmenskultur, in der Empowerment und Vertrauen in die Mannschaft gegeben sind.

Wenn Sie heute wieder einen Netzwerkpartner evaluieren müssten, was würden Sie anders machen?

Ich würde nichts anders machen.

Herr Künzler, besten Dank für das Gespräch.

Erwartungen erfüllt

Die LGT Financial Services AG erbringt unter anderem Informatikdienstleistungen für die verschiedenen Gesellschaften der LGT-Gruppe. «Business Facts» wollte vom Leiter IS-Technik wissen, warum die international tätige «Fürstenbank» LGT beim Datentransport auf die Partnerschaft mit cablecom business setzt.

Herr Künzler, das liechtensteinische Fürstenhaus umgibt eine Aura von Tradition und Kontinuität. Wie hält es die «Fürstenbank» LGT mit den rasch vergänglichen Informationstechnologien?

Die LGT-Gruppe stellt die in der Finanzbranche üblichen Anforderungen an die Informatik. Auch wir müssen mit dem hohen Innovationstempo Schritt halten, was Flexibilität und wirtschaftliches Denken voraussetzt. Im heutigen Umfeld lässt sich Wachstum nur noch mit modernen Technologien und Verfahren erreichen.

Nach dem Erwerb der Schweizerischen Treuhandgesellschaft letztes Jahr wuchs die LGT-Gruppe um sechs Standorte und

rund 330 Mitarbeiter. Worin bestand die Herausforderung für Ihr Team?

Vor rund einem Jahr haben wir mit der Planung der Integration der beiden IT-Landschaften begonnen. Ziel war es, die beiden Infrastrukturen bis Ende Oktober 2003 auf einen gemeinsamen Standard mit einem konsolidierten Netzwerk zu migrieren.

Welche konkreten Auswirkungen hatte der Zusammenschluss der beiden Unternehmen auf die Infrastruktur?

In den Geschäftsstellen der Schweizerischen Treuhandgesellschaft wurden NT 4.0 und Lotus Notes durch Windows 2000 mit Exchange und Active Directory ersetzt. Die Basis bildete ein

LGT-Gruppe



Die LGT-Gruppe ist das Finanzunternehmen der Fürstenfamilie von Liechtenstein. Das 1920 unter dem Namen «Bank in Liechtenstein» gegründete Unternehmen beschäftigt 1300 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus 20 Nationen und ist an 24 Standorten in Europa, Asien und Amerika tätig.

Die Firma LGT Financial Services AG fungiert innerhalb der LGT-Gruppe als Kompetenzzentrum für Informationstechnologie, Wertschriften- und Fondsadministration, Zahlungsverkehr und Infrastruktur. Weitere Infos: www.lgt.com

Von cablecom bezogene Leistungen:

topnet Private IP (13 Standorte, davon 7 mit Glasfaser erschlossen, Bandbreiten bis zu 8 Mbps).
Weitere Infos: [Nenad Baranasic, Account Manager, cablecom business, Tel. 01 277 92 06, nenad.baranasic@cablecom.ch](mailto:nenad.baranasic@cablecom.ch)