

BUSINESS FACTS



Hansruedi Wandfluh, CEO Wandfluh AG und Nationalrat:

«Für unseren Erfolg ist die Beherrschung neuer Technologien von zentraler Bedeutung. Cablecom engagiert sich für unseren Erfolg.»

- Wandfluh AG: Mehr Bandbreite für innovative Storage-Lösung
- Tertianum AG: Hindernisfreie Expansion dank neuer IP-Plattform
- SVOX AG und Executive Office GmbH: Gelungene VoIP-Integration

«Als Unternehmer sitzen wir im selben Boot wie die Angestellten»

Das Berner Oberländer Unternehmen Wandfluh AG macht fast die Hälfte seines Umsatzes mit Produkten, die in den letzten zwei Jahren entwickelt worden sind. Mit seiner Innovationskraft ist das Familienunternehmen international erfolgreich. Wandfluh steht aber auch für schweizerische Traditionswerte wie Bodenständigkeit, Bescheidenheit und Bürokratieaversion. BUSINESS FACTS hat den Firmenpatron und SVP-Nationalrat Hansruedi Wandfluh in Frutigen besucht.

Herr Wandfluh, am 21. Oktober wählt die Schweiz einen neuen Nationalrat. Solide und erfolgreiche Unternehmer Ihres Schlages sind beliebt bei den Wählern. Wir stark wird Sie die SVP in den kommenden Monaten als Wahlkampfkomotive beanspruchen?

Nach den Wahlen ist bekanntlich für den Wähler. Entsprechend werde ich meine politische Arbeit in diesem Jahr fortsetzen,

wie ich sie in den vergangenen sieben Jahren zu erledigen versucht habe. Für spezielle Aktionen stehe ich der Partei im Rahmen meiner Möglichkeiten selbstverständlich gerne zur Verfügung. So organisierte ich zum Beispiel am 24. Februar in Frutigen den Jasscup der SVP Schweiz mit über 300 Jassern.

Sie sagen auf Ihrer Firmenhomepage, dass Sie die Rahmenbedingungen für den Werkplatz Schweiz verbessern wollen. Bisher sind Sie dem Produktionsstandort Frutigen treu geblieben und haben Ihr Familienunternehmen sukzessive zum kleinen Konzern ausgebaut. Was stört Sie an den Rahmenbedingungen?

Mich stören die laufend steigenden Steuern und Abgaben sowie die zunehmende Reglementierung und Einschränkung des individuellen Handlungsspielraums. Private initiative und Eigenverantwortung werden vermehrt dem staatlichen Aktivismus geopfert. Dies führt zu Ineffizienz, Mehrbelastung der Wirtschaft und staatlicher Verschuldung. Diesen Trend gilt es, sofort zu brechen.

Ihr Engagement für den Werkplatz Schweiz teilen Sie mit anderen Persönlichkeiten wie Peter Spühler oder Nicolas Hayek, dem sogar ein Denkmal in der freien Enzyklopädie Wikipedia errichtet wurde – Ihre Firma ist dort übrigens auch vertreten, unter



Als Unternehmer und Eigentümer sitzen wir im selben Boot wie die Angestellten. Wir haben praktisch unser ganzes Vermögen in der Firma investiert und sind auf den langfristigen Erfolg des Unternehmens angewiesen. Modernes Management, wie es teilweise heute gelehrt wird, ist auf den kurzfristigen Geschäftserfolg aus und achtet darauf, auch persönlich nicht zu kurz zu kommen. Dies kommt im Volk schlecht an.

«Mit allen Angestellten wird jährlich abgesprochen, wie viel sie im kommenden Jahr arbeiten wollen, wie diese Arbeit zeitlich zu leisten ist und wie viel Ferien sie beziehen möchten.» Man könnte meinen, das Zitat stamme aus dem Arbeitsreglement der Genossenschaftszeitung WoZ. Wie konnte diese Aussage auf Ihre Homepage geraten?

In der WoZ werden Sie solche Arbeitszeitreglemente nicht finden. Sie entsprechen nicht den gewerkschaftlichen Vorstellungen, denn es ist für diese unbegreiflich, dass es Leute gibt, die gerne 45 Stunden pro Woche arbeiten wollen. Zudem wird ihnen mit dem Ermöglichen beispielsweise einer 25-Stunden-Woche die Plattform für

geforderte Arbeitszeitverkürzungen entzogen. Es geht beim flexiblen Arbeitszeitmodell darum, die Bedürfnisse der Angestellten mit den Erwartungen der Firma unter einen Hut zu bringen.

Mit der Einführung der «individuellen Arbeitszeit» vor 19 Jahren in Ihrem Betrieb wollten Sie «jeden Mitarbeiter zum kleinen Unternehmer» machen. Welche Erfahrungen haben Sie mit diesem innovativen Modell gemacht?

Im Allgemeinen klappt dies gut. Die Angestellten organisieren sich in ihren Abteilungen derart, dass den Firmen- und Kundenbedürfnissen optimal Rechnung getragen wird. Das Absitzen der Zeit muss der Vergangenheit angehören.

In vielen Betrieben wären solche Modelle undenkbar, weil das Management kein Gehör dafür hat. Kann sich ein Schweizer Unternehmer, der mit seinem Leisten im globalen Wettbewerb steht, solche Gesten der Höflichkeit gegenüber dem Personal leisten?

«Ein Unternehmen ist nur erfolgreich, wenn es über ein motiviertes Team verfügt, das die Unternehmensstrategie mit Herzblut mitträgt.»

Diese Modelle sind in fast allen Betrieben denkbar. Vielmehr muss die Frage gestellt werden, wie lange sich Schweizer Unternehmen, die dem globalen Wettbewerb ausgesetzt sind, noch erlauben können, nicht mit optimal motiviertem Personal zu arbeiten. Individuelle Arbeitszeit ist ein Geben und ein Nehmen. Einerseits geht die Firma auf die Bedürfnisse der Angestellten ein, andererseits darf von den Angestellten erwartet werden, dass sie zwischen durch auch mal am Abend oder am Wochenende arbeiten, wenn der Kunde ruft.

Sie sind inzwischen auch in China aktiv. Welche Erfahrungen machen Sie dort als Schweizer Unternehmer?

Der chinesische Markt ist ein sehr anspruchsvoller, aber interessanter Markt. Die Chinesen wollen nur neuste Techno-

logie und zuverlässigste Produkte. Diese Anforderungen eröffnen der Schweizer Wirtschaft grosse Chancen in diesem riesigen Markt. Infrastruktur und Rechtssicherheit sind noch nicht auf unserem Niveau. Aber die Chinesen sind fleissige und interessierte Partner. Sie holen rasch auf.

Das enorm schnelle Wachstum von Ländern wie China und Indien geht spürbar auf Kosten der Umwelt. Sie schreiben in Ihren Unternehmensgrundsätzen, dass «ein offensives Umweltmanagement Wettbewerbsvorteile bringen soll». Meinen Sie diese Aussage im Sinne der Grünen?

Nein, ich erwarte keine staatlichen Eingriffe und Fördermassnahmen. Aber ich teile die Meinung der Grünen, dass wir zu unserer Umwelt Sorge tragen müssen und sehr durchaus auch Marktpotential für energieeffiziente Produkte. Aber diese müssen am Markt ohne Subventionen konkurrenzfähig sein. Wir liefern beispielsweise Komponenten für Windkraftwerke oder für die Betankung von Hybridfahrzeugen.

Ihr Unternehmen ist über weite Strecken organisch gewachsen und widmet sich hundertprozentig dem Kerngeschäft. Wie definieren Sie ein erfolgreiches Unternehmen?

Ein erfolgreiches Unternehmen orientiert sich an den Kundenwünschen und konzentriert sich auf seine Stärken, die auch von den Rahmenbedingungen her gegeben sind. In seinen Kerngebieten ist es innovativ, zuverlässiger und flexibler Partner. Dies ist nur möglich, wenn es über ein motiviertes Team verfügt, das die Unternehmensstrategie mit Herzblut mitträgt. Wer als Unternehmen erfolgreich sein will, ist zu Wachstum verpflichtet und auf die langfristige Existenz ausgerichtet.

Ein beliebtes Thema der SVP ist die Staatsquote. Einige SVP-Experten

halten den Regulator für eine Evolutionsbremse. Unternehmer wie Christoph Blocher, Peter Spühler und Sie beweisen, dass unternehmerischer Erfolg und wirtschaftliches Wachstum nicht von der Staatsquote abhängig sind. Wäre die Polemik nicht glaubwürdiger, wenn die arbeitende Bevölkerung mehr vom Wachstum profitieren könnte als mit real 3,7% Lohnzuwachs in zwölf Jahren seit 1993? Es müssten ja nicht gleich die Wachstumsraten der Managerlöhne sein...

Das Heraufspielen der Managerlöhne hat mit Polemik zu tun, nicht die Sorge um die Staatsquote. Wenn die Staatsquote länger doppelt so stark steigt wie die Wirtschaft, wird in 20 Jahren die gesamte in der Schweiz erbrachte Wertschöpfung vom Staat aufgefasst.

Die Arbeitsplätze, die ich in meinem Unternehmen neu schaffen kann, tragen wesentlich mehr zum Wohlstand unseres Landes bei als diejenigen, die ich mit zu-

«Vertrauensfördernde Charaktereigenschaften von Managern sind sicher Mässigung in den persönlichen Ansprüchen, Bescheidenheit und in jeder Beziehung vorbildliches Verhalten.»

sätzlichen Steuern in der Verwaltung finanziert.

Was die Managerlöhne betrifft, sind die übermässigen Bezüge klare Ausreisser, die ich persönlich auch nicht goutiere. In den allermeisten Firmen, auch bei uns, wurden die tiefsten Löhne in der Vergangenheit stets überproportional angepasst. Doch auch bei den Lohnanpassungen werden durch den Markt Grenzen gesetzt. Unsere Produkte müssen heute deutlich billiger verkauft werden als noch vor zehn Jahren und andererseits erwarten die Angestellten mehr Lohn.

Diese Rechnung geht nur auf, solange es gelingt, die Stückzahlen massiv zu erhöhen und die Produktion zu rationalisieren. Höhere Löhne zwingen zu vermehrter

sigung in den persönlichen Ansprüchen, Bescheidenheit und in jeder Beziehung vorbildliches Verhalten.

Die Schweiz kann ihren Wohlstand nur erhalten, wenn sie in allen Wirtschaftssektoren innovativ ist. Von einer innovativen Wirtschaft profitiert auch der Service public. Wie wichtig ist Innovation für Sie, und wie wollen Sie im Nationalrat die Innovationskraft der Schweiz fördern?

Für unseren Erfolg ist die Beherrschung neuer Technologien von zentraler Bedeutung. Von einer innovativen Exportwirtschaft profitieren als Geschäftspartner viele KMU, aber auch der Service public – jedoch auch umgekehrt. So engagiert sich zum Beispiel auch cablecom für unseren Erfolg, indem sie uns schnelle Datenleitungen zur Verfügung stellt.

Ohne neue Produkte gibt es weder für eine Firma noch für eine Volkswirtschaft eine Zukunft. In unserer Firma investieren wir

rund zehn Prozent des Umsatzes in die Entwicklung. Nahezu 50 Prozent des Umsatzes werden mit Produkten gemacht, die in den letzten zwei Jahren entwickelt worden sind.

Politisch kann die Innovation unterstützt werden durch das Zulassen von zusätzlichem Konkurrenzdruck, gerade in der Telekommunikation, aber auch durch die Förderung des Technologietransfers von den Hochschulen in die Industrie sowie durch die steuerliche Entlastung von Risikokapital oder von Jungunternehmen.

Welches sind Ihre persönlichen Erfolgsziele für das Jahr 2007?

Politisch strebe ich eine Wiederwahl in den Nationalrat an, unternehmerisch wird uns der Marktaufbau im Osten intensiv beschäftigen, und persönlich beabsichtige ich – einer alten Tradition folgend –, diesen Frühling mindestens eine grössere Skitour zu unternehmen.

Herr Wandfluh, besten Dank für das Interview und viel Erfolg am 21. Oktober!

Interview: Guido Biland, alphatext.com
Fotos: Iris Stutz

Partnerschaft im Zeichen der Innovation



Wandfluh ist in Frutigen mit zwei Standorten vertreten: Der Hauptsitz der Wandfluh AG (WAG) befindet sich an der Helkenstrasse 13. Hier arbeiten über 220 Mitarbeiter, davon 34 Lehrlinge. An der Parallelstrasse 42 ist die

Wandfluh Produktions AG (WAPRO) beheimatet, hervorgegangen aus einem Produktionswerk der Ascorn. Dort werden rund 60 Mitarbeiter beschäftigt. Beide Standorte verwalten unterschiedliche IT-Ressourcen. Die WAPRO arbeitet mit einem eigenen Fileserver und ERP-System. Die WAG-Infrastruktur umfasst das Haupt-ERP-System, den zentralen Mailserver, Fileserver, Webserver, FTP-Server, Office-, Lohn- und Finanzapplikationen sowie Citrix Metaframe. Die Aussenstellen Zürich, Gland und Saint-Maur des Fossés in Frankreich arbeiten mit Citrix-Terminals. Die übrigen Vertriebsstandorte kommunizieren via Browser, E-Mail und FTP mit dem Hauptsitz. Mails dürfen 2 MB nicht überschreiten; was darüber ist, wird per FTP transferiert.

Noch bis letzten Oktober sicherten die beiden Standorte ihre Daten nachts auf Tape. Allein die Sicherung der Datendifferenzen dauerte drei bis vier Stunden. Jeder Standort im Ausland hatte seine eigene Backup-Lösung. Alte Technik, dezentrale Sicherung der Daten – die Situation war unbefriedigend.

Elegante Datensicherung im Bergmassiv

Ein persönlicher Kontakt zwischen Hansuedi Wandfluh und Christoph Oeschwald, CEO von SIAG Secure Infostore AG (www.silag.ch) brachte Bewegung in das Thema. SIAG lancierte 2005 eine neue Backup-Lösung namens «Swissvault – the backup butler». (www.swissvault.ch).

Das Backup-Konzept von Swissvault basiert auf einem genial einfachen Prinzip: Via Internetverbindung werden die Daten des lokalen Rechners automatisch ins Datencenter von Swissvault transferiert. Sicherheit steht dabei an oberster Stelle. Zum einen werden die Daten 448-bit-verschlüsselt, bevor sie ihre Reise im Internet antreten, zum andern lagern

sie in unterirdischen Hochsicherheitsanlagen in den Berner Alpen, im sogenannten Swiss Fort Knox®. Swissvault gibt es in vier Versionen für kleine bis mittelgrosse Betriebe. Weil die Daten per Internetverbindung gesichert werden, funktioniert die Lösung standortunabhängig. Somit ermöglicht Swissvault eine zentrale Backup-Lösung, wo dezentrale und mobile Datenbestände existieren (mehrere Firmenstandorte, Einsatz von Laptops im Aussendienst etc.).



Hans Schärz

IT-Leiter Hans Schärz: «Im letzten Sommer kam Herr Wandfluh zu mir und beauftragte mich, eine Backup-Lösung mit Swissvault zu prüfen. Die Idee, die Daten im Bergmassiv zu sichern, gefiel ihm.» Wandfluh entschied sich für Swissvault Pro. Bei dieser Lösung werden die Firmendaten lokal in einem StorageCenter gesammelt, verschlüsselt und dann automatisch ins TwinCenter von Swissvault gespiegelt. Die Lösung überzeigte hinsichtlich Sicherheit, Komfort und Kosten. Hans Schärz hatte allerdings ein kleines Problem: Wie transferiert man 100 GB Daten mit einer 1,2-Mbit/s-ADSL-Verbindung von Frutigen in das Swissvault-Datencenter in Saanen?

Sollte das vielversprechende Backup-Projekt am Ende an der Bandbreite scheitern?

Ein neuer Carrier macht's möglich

Hier machte sich die Erfahrung von SIAG – Redundanz im Netzwerk erfordert – mit verschiedenen Netzbetreibern bezahlt. Bei der Vernetzung ihrer Datencenter in Saanen und Zweisimmen kamen Glasfaserleitungen von cablecom zum Einsatz. Cablecom vernezt nicht nur die beiden Standorte miteinander, sondern schloss sie auch weggedrängt an ihren Backbone an – Saanen via POP in Thun und Zweisimmen via POP in Montreux (Strecke Golden Pass). Somit kann cablecom eine maximale Verfügbarkeit der SIAG-Dienste auf ihrem Netzwerk garantieren.

Wandfluh benötigte in Frutigen eine breitbandige und hochverfügbare Internetverbindung. In die Evaluation wurde folglich auch cablecom einbezogen. Hans Schärz war von dem Angebot beeindruckt und holte Referenzen in der Region ein (Bank, Spital).

Angebot gut, Referenzen gut – die GO-Entscheidung fiel im August 2006. Zur neuen 8-Mbit/s-Internetverbindung gesellte sich noch

eine WAN-Verbindung zwischen WAG und WAPRO. Die beiden Standorte sind seit Oktober via Glasfaser mit einer Bandbreite von 1 Gbit/s verbunden und bilden faktisch ein LAN. Hans Schärz ist mit der Lösung zufrieden: «Die zentralisierte Datensicherung funktioniert heute sauber, die Internetverbindungen sind schnell und sicher, und das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmt. Der Wechsel zu cablecom hat sich gelohnt.»

Christoph A. Oeschwald, CEO und VR-Delegierter der Firma SIAG Secure Infostore AG in Frutigen, erklärt: «Wir haben uns für das Produkt Swissvault entschieden, weil wir für global tätige Unternehmen Wandfluh eine einfache, sichere und kostengünstige Backup-Lösung realisieren können. Die Firmendaten schützen wir an einem der sichersten Orte der Welt – im Bergmassiv der Berner Alpen.»

In die Hochsicherheitsinfrastruktur ihrer Datencenter hat SIAG einen dreistelligen Millionenbetrag investiert.

SWISSVAULT
the backup butler

