

Success Story



STADLER

Firma
Stadler Rail Group

Branche
Industrie

Anzahl Standorte
Bussnang, Altenrhein,
Winterthur und Prag

Kunde seit
2005

Services im Einsatz
- Connect LAN
- Connect Internet

Account Manager
Peter Horvath
Name Account Manager
Tel. 043 343 65 17
peter.horvath@upc-cablecom.ch

Erstpublikation
BUSINESSFACTS 1/2010

«Unsere Philosophie ist es, alles möglichst einfach zu lösen»

Viele Meinungsführer haben die Schweiz als international konkurrenzfähigen Werkplatz schon lange abgeschrieben. Unternehmer wie Nicolas Hayek und Peter Spuhler führen eindrücklich vor, welche industrielle Kraft dieses Land noch besitzt. Ein Paradebeispiel ist Stadler Rail – ein Unternehmen, dessen Wachstumsdynamik schwindelerregend ist. Thomas Kündig erlebt diese Dynamik seit 2005 als IT-Leiter mit.

Herr Kündig, während manche News aus der Wirtschaft Angst und Schrecken verbreiten, hört man von Stadler Rail nur Erfreuliches. Und das aus dem längst abgeschriebenen Industriesektor. Gibt es eine Erklärung für diese wundersame Erfolgsgeschichte? Eine mögliche Erklärung findet man in der Firmenkultur, die von einem hohen Engagement der Mitarbeitenden geprägt ist. Trotz des raschen Wachstums ist das Unternehmen auf dem Boden geblieben. Diese Bodenständigkeit manifestiert sich in einfachen Prozessen und in der direkten Kommunikation.

Als der 30-jährige Peter Spuhler die Firma 1989 übernahm, beschäftigte sie 18 Personen. Heute erwirtschaften weltweit 3'000 Mitarbeitende einen Umsatz von über einer Milliarde Franken – dies mit einem Wertschöpfungsanteil von 80 Prozent in der Schweiz. Sie sind seit fünf Jahren im Unternehmen tätig. Wie haben Sie die jüngste Wachstumsphase persönlich erlebt?

Als ich 2005 zu Stadler kam, gab es an diesem Standort fünf Server und etwa 180 PCs. Heute sind in Bussnang fast 800 Rechner und über 75 Server in Betrieb, verteilt auf zwei redundante Rechenzentren. So eine Entwicklung ist natürlich spannend. Man ist mit Herausforderungen in allen Bereichen konfrontiert und verfolgt ehrgeizig gesteckte Ziele. Das macht die Arbeit interessant.

Die Öffentlichkeit kennt den CEO und Hauptaktionär Peter Spuhler von seinen Auftritten als SVP-Nationalrat. Sie erleben ihn im persönlichen Umgang als Chef und Unternehmer. Aus der Perspektive des Weggefährten – welche besonderen Qualitäten zeichnen den studierten Betriebswirt als Unternehmer aus?



upc cablecom
business

Zur Person



Cédric Schwartz, 39, betreut als Leiter IT und Prozesse die Apothekenketten Sun Store und Amavita der Galenica-Gruppe (GalenCare Management AG). Als Spezialist für Verwaltungsprozesse und Backoffice kam er 2000 zu Sun Store und übernahm die administrative, finanzielle und informationstechnische Leitung der Gruppe. Dort realisierte er verschiedene wichtige Neuerungen, wie die Einführung einer Betriebsbuchhaltung mit Bestandsverwaltung, die Einführung eines neuen IT-Systems zur Verwaltung der Verkaufsstellen und die Schaffung und Weiterentwicklung umfangreicher Kennzahlen-Cockpits. Der gebürtige Jurassier hat in Lausanne Finanzwesen studiert. Er ist verheiratet und hat drei Kinder. Seine Hobbys sind Tauchen, Judo und Skifahren.

„Ich erlebe Peter Spuhler als leidenschaftlichen Unternehmer, der mit Leib und Seele dabei ist.“

Was ich vorhin über die Firmenkultur gesagt habe, trifft auch auf den Patron zu. Peter Spuhler ist bodenständig, direkt, ehrlich und offen. Er lebt vor, was er von seinen Mitarbeitenden erwartet - und er erwartet viel. Ich erlebe ihn als leidenschaftlichen Unternehmer, der mit Leib und Seele dabei ist. Er ist das, was man eine Persönlichkeit nennt.

Vor zwei Jahren hat die SBB bei Stadler Rail 50 sechsteilige Doppelstocktriebzüge für die S-Bahn Zürich bestellt. Auftragsvolumen: rund eine Milliarde. Die ersten Züge werden in den nächsten Monaten ausgeliefert. Wird das Pendeln in der Finanzmetropole Zürich jetzt zum Vergnügen - dank einem Industriellen im Thurgau?

Das müssen die Pendler beurteilen. Es handelt sich um die dritte Generation von S-Bahn-Zügen, wobei die ersten zwei Generationen keine Stadler-Fabrikate sind. Es freut uns, dass die SBB im Zürcher S-Bahn-Netz nun auf die Schweizer Qualität von Stadler Rail setzt. Offensichtlich haben wir ein gutes Produkt gebaut. Die Beschleunigung der neuen Stadler-Züge wird jedenfalls positiv auffallen...

Als IT-Leiter weiss man es sicher zu schätzen, dass die Technik und das Engineering im Unternehmen eine zentrale Rolle spielen. Vereinfacht oder erschwert diese technikaffine Firmenkultur Ihre Arbeit als IT-Chef?

Es erschwert die Sache. Man möchte mit der bestehenden Infrastruktur das Beste herausholen. Die Philosophie der IT bei Stadler ist es, alles möglichst einfach zu lösen. Wir springen nicht gleich auf den neuesten Technologie-Zug auf. Zuerst prüfen wir, ob wir neue Herausforderungen smart meistern können. So ist man immer gefordert.

Die Wachstumsdynamik stellt besondere Anforderungen an die IT. Wie haben Sie die Weichen auf strategischer Ebene gestellt?

Wir fahren strategisch auf vier Schienen. Es gibt eine Infrastrukturstrategie, eine Applikationsstrategie, eine Sourcingstrategie und eine Innovationsstrategie. Darüber könnte ich Ihnen jetzt einen spannenden Vortrag halten. Vereinfacht gesagt, folgen wir einigen Grundsätzen. Dazu gehören: Wir kaufen nur Markenprodukte, keine «no names»; wir wollen einheitliche Systeme; Updates und neue Releases werden nur wenn nötig eingeführt; die Umgebung muss stabil laufen; die IT-Ressourcen müssen ausbaufähig sein und Leistungsreserven enthalten; die Rechenleistung muss bedarfsgerecht zur Verfügung stehen; die Sicherheitsanforderungen sind hoch und die Sicherheitssysteme redundant; es gibt klare Verhaltensregeln für die Benutzer.

Wie funktioniert der IT-Park in Ihrem international tätigen Unternehmen?

Vor Ort gibt es keine IT. Alle Endgeräte werden in Bussnang komplett installiert und verschickt. Der Second- und Third-Level-Support in Polen, Ungarn und Prag wird in Bussnang abgewickelt. Die komplette IT-Infrastruktur wurde in den letzten drei Jahren unter meiner Leitung aufgebaut. Somit können wir jederzeit einen effizienten und reibungslosen Top-Support garantieren.

Die Standorte Altenrhein und Berlin verwalten ihre IT selbstständig.

Wie gross ist Ihr Team, und wem rapportieren Sie?

Ich bin dem CFO unterstellt. Mein Team besteht aus zehn Leuten. Bei grösseren Projekten nehmen wir bei Bedarf externe Hilfe in Anspruch.



Zürcher S-Bahn, dritte Generation: Ab Juni 2010 werden 50 sechsteilige Dosto-Kompositionen für das Zürcher S-Bahn-Netz an die SBB ausgeliefert.

„ Vor Ort gibt es keine IT.
Alle Endgeräte werden in
Bussnang komplett installiert
und verschickt. „



Flirt-Züge für die S-Bahn Helsinki.

Stadler Rail Group

Die Stadler Rail Group stellt Schienenfahrzeuge her mit Fokus auf die Marktsegmente Regional- und Vorortverkehr, leichter S-Bahn-Verkehr und Strassenbahnen. Das Unternehmen unterhält Standorte in der Schweiz (Altenrhein, Bussnang und Winterthur) sowie in Deutschland (Berlin-Pankow und Velten), Polen (Siedlce), Ungarn (Budapest, Pusztasabolcs und Szolnok), Tschechien (Prag), Italien (Meran) und Algerien (Algier). Gruppenweit werden rund 3'000 Mitarbeitende beschäftigt, davon 2'000 in der Schweiz.

Die bekanntesten Fahrzeugfamilien der Stadler Rail Group sind der Gelenktriebwagen GTW (501 verkaufte Züge), der Regio-Shuttle RS1 (404), der Flirt (547) und der Doppelstockzug Dosto (73) im Segment der Vollbahnen sowie die Variobahn (264) und der neu entwickelte Tango (142) im Segment der Strassenbahnen. Zudem produziert Stadler Reisezugwagen und zweiachsige Lokomotiven und ist weltweit der führende Hersteller von Zahnradbahnfahrzeugen.

Infos: www.stadlerail.com

In Ihrer Applikationslandschaft spielen CAD-Systeme eine Schlüsselrolle. Entwickeln Sie auch Software im Haus?

Wir haben eine eigene Engineering-Software-Abteilung, die Zugsteuerungen entwickelt und programmiert.

Wie wichtig ist die Verfügbarkeit der IT-Ressourcen in einem industriellen Produktionsbetrieb?

Bei Stadler Bussnang ist die Verfügbarkeit der IT-Ressourcen sehr wichtig. Ohne IT geht bei uns nicht viel. Das Kerngeschäft – die Produktion – könnte weiterarbeiten. Für die Bereiche Engineering, Beschaffung und Logistik sowie Administration und Dokumentation wäre ein Ausfall, der länger als einen Tag dauert, kritisch. Entsprechend hoch sind die Sicherheitsvorkehrungen, die verhindern sollen, dass ein Totalausfall im Rechenzentrum das ganze Unternehmen lahmlegen kann.

Welche Rolle spielt das Datennetz in Ihrem IT-Konzept?

Das WAN spielt eine ganz entscheidende Rolle. Sämtliche CAD-Daten werden zwischen Altenrhein, Berlin, Prag und Bussnang repliziert. Unsere Aussenstellen greifen via Citrix-Plattform auf das zentrale ERP-System in Bussnang zu. Die WAN-Verbindungen müssen somit stabil und hochverfügbar sein.

Welche Bedeutung hat die Infrastruktur eines Data Service Providers für ein Unternehmen mit peripheren Standorten?

Um ihr Wachstum erfolgreich zu bewältigen, müssen Unternehmen auch abseits der Zentren Zugang zu leistungsfähigen Datennetzen haben. Die Zukunftstechnologie in der Datenkommunikation ist die Glasfaser. Mit Glasfaseranschlüssen ausserhalb der städtischen Zentren können nur wenige Provider dienen – und diese verlangen dann auch entsprechend hohe Preise dafür. upc cablecom hingegen war bereit, alle vier Stadler-Standorte in der Schweiz zu fairen Preisen an ihr landesweites Glasfasernetz anzuschliessen. Wir stellen fest, dass upc cablecom in den letzten Jahren wie Stadler Rail viel in die Infrastruktur investiert hat. Das kommt nun besonders den Unternehmen in ländlichen Regionen zugute.

Wie erleben Sie die Partnerschaft mit upc cablecom?

Wir haben in den letzten drei Jahren gute Erfahrungen gemacht: stabile Verbindungen, gute Performance, hohe Zuverlässigkeit. Die Zusammenarbeit ist sehr angenehm. Die Kundenberater gehen gerne auf unsere Wünsche ein.

Die Stadler Rail Group hat auch Produktionsstandorte im Ausland. Wie haben Sie diese Standorte ins Firmennetz integrieren können?

Den Standort Prag haben wir Ende Dezember als Erstes ans MPLS-Netz angeschlossen. upc cablecom hat diese Verbindung zusammen mit ihrer Partnerin Interoute realisiert. Seit der

„ Wir haben in den letzten drei Jahren gute Erfahrungen gemacht: stabile Verbindungen, gute Performance, hohe Zuverlässigkeit. „

Produktivschaltung im Dezember 2009 hatten wir noch keinen Ausfall. Die anderen Standorte im Ausland kommunizieren zurzeit noch über eine Internet-VPN-Verbindung mit unserem Rechenzentrum.

Sehen Sie Parallelen in der Firmenkultur der beiden Unternehmen?

Man kann einen inhabergeführten Industriebetrieb nicht mit einer Tochtergesellschaft eines internationalen amerikanischen Konzerns vergleichen. Dennoch sehe ich gewisse Parallelen. Beide Unternehmen investieren viel Geld in die lokale Infrastruktur, um herausragende Marktleistungen erbringen zu können. Beide Unternehmen leben letztlich von Innovationen, die praxistauglich und bezahlbar sind.

In welche Richtung werden Sie Ihr IT-Konzept weiterentwickeln?

Welche IT-Trends betrachten Sie als relevant für Ihr Unternehmen?

Ich denke, dass wir unseren Grundsätzen auch in Zukunft treu bleiben. Wir werden alle Trends aufmerksam beobachten, uns aber mit Experimenten zurückhalten. Unsere Hauptaufgabe ist es, die notwendigen Ressourcen bereitzustellen, um einen sicheren und effizienten IT-Betrieb zu gewährleisten. Die IT-Organisation und die IT-Prozesse müssen optimal auf die Geschäftsbedürfnisse ausgerichtet sein. In einem Unternehmen, das auch aus eigener Kraft rasch wächst, fehlt es diesbezüglich nie an Herausforderungen.

Herr Kündig, besten Dank für das Interview.

Interview: Guido Biland, alphatext.com
Fotos: Daniel Hager, Fotograf, Zürich



Tango-Tram für Basel.

Your ambition. Our commitment.

Tel. 0800 888 310 | upc-cablecom.biz

Corporate Network • Internet • Phone • TV



upc cablecom
business