

Zeitschrift: Comtec : Informations- und Telekommunikationstechnologie = information and telecommunication technology

Herausgeber: Swisscom

Band: 83 (2005)

Heft: 3

Artikel: Outsourcing : zum Nutzen des Kerngeschäfts

Autor: Freiburghaus, Simon

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-877123>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 16.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Outsourcing – zum Nutzen des Kerngeschäfts

SIMON FREIBURGHAUS Oerlikon Contraves AG ist weltweit erfolgreich und bekannt für höchste Qualität und Fertigungskompetenz. Im Kontext einer zunehmenden Fokussierung auf die unternehmerische Kernkompetenz wurden andere Ressourcen reduziert; beispielsweise, um die bestehende Telefonanlage, die zunehmend Mängel aufwies, zu ersetzen.

Die traditionsreiche Oerlikon Contraves AG besteht seit annähernd 100 Jahren, wenn auch nicht immer in dieser Form. Als Werkzeugmaschinenfabrik gegründet, gehört sie zu den bekanntesten Schweizer Unternehmen. Die Oerlikon Contraves Gruppe ist heute Teil der weltweit agierenden Rheinmetall AG, einem deutschen Konzern. Innerhalb des Konzerns deckt Oerlikon Contraves den Wehrtechnik-Bereich «Air Defence» ab. Gebaut werden rohr- und lenkwaffengestützte, automatisierte Flugabwehrsysteme und integrierte Lösungen. Zum Leistungsspektrum zählen weiter Sensor- und Sichtsysteme, Marineprodukte, Simulation, Ausbildung, Erprobung und Dienstleistungen. Die anerkannt hohe Fertigungskompetenz ist mehrfach zertifiziert. Die Oerlikon Contraves Gruppe ist an verschiedenen Standorten aktiv und beschäftigt allein in der Schweiz rund 1000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Die komplexen Systemlösungen beruhen auf enger und motivierter Zusammenarbeit von gut ausgebildeten Spezi-

Franz Huber: «Für Oerlikon Contraves steht das vorteilhafte Finanzierungsmodell im Zentrum der gewählten Lösung.»



alisten. Im Kontext einer zunehmenden Fokussierung auf diese unternehmerische Kernkompetenz entstanden im Facility-Bereich neue Bedürfnisse, zum Beispiel für Implementation, Betrieb und Wartung eines zeitgemässen abhör- und ausfallsicheren Telefonsystems. Diese Bedürfnisse tauchten vor allem auf, weil die bestehende Anlage zunehmend Mängel aufwies und aufgrund ihres Alters nicht mehr zufriedenstellend repariert und betrieben werden konnte.

Individuelle Komplettlösung

Kauf (oder Leasing), Installation, Implementation, Betrieb, Wartung und Service einer Telefonanlage für rund 1500 Festanschlüsse sind kostspielig. Angefangen beim Evaluationsaufwand bis hin zum Personalbedarf. Die schlanker gewordenen Strukturen von Oerlikon Contraves mit der Konzentration auf das Core Business schlossen diesen Lösungsansatz aus.

Franz Huber, Leiter Facility Management bei Oerlikon Contraves, favorisierte darum von Beginn an ein komplettes Outsourcing von Telefontechnik und -management. Die langjährige gute Zusammenarbeit und die Möglichkeit einer Weiterführung des Leasing-Vertrags mit Siemens führten ihn zum Kundenbetreuer von Swisscom Solutions. Die entsprechende Offerte enthielt eine bedürfnisorientierte, individuell zugeschnittene Komplettlösung: eine neue, komfortable und ausfallsichere PBX-Anlage, fix berechnete Kosten pro Anschluss sowie eine detaillierte Gesprächskostenabrechnung in Kombination mit dem nötigen Betriebs- und Wartungs-Know-how. Die Spezialisten von Swisscom Solutions gewährleisten eine Rund-um-die-Uhr-Verfügbarkeit inklusive Handling, Hosting und Service für die gesamte Anlage mit allen 1500 Anschlüssen.

Hohe Kostentransparenz

Für Oerlikon Contraves steht das vorteilhafte Finanzierungsmodell im Zentrum der gewählten Lösung. Das bedeutet planbare Kosten statt grosse Investitionen bei gleichzeitig hoher Betriebs-, Service- und Wartungskompetenz. Mit fixen Beträgen pro Anschluss und einem detaillierten Cost-Reporting, das die Gesprächskosten jedes einzelnen Anschlusses aufzeigt, können höchste Ansprüche beim Kostenmanagement erfüllt werden.

Die Möglichkeit, dem anspruchsvollen und permanenten technischen Wandel im Bereich Telekommunikation mit einem massgeschneiderten Outsourcing zu begegnen, wollte und konnte sich Franz Huber als Verantwortlicher nicht entgehen lassen. «Investitionsentscheide im Bereich Facilities sind häufig nicht einfach zu begründen. Da bin ich froh, dass heute Swisscom Solutions für unseren Telefonbe-

reich die Verantwortung trägt.» In Sachen Outsourcing bietet Swisscom Solutions von A wie Anschluss bis Z wie Zentrale alles aus einer Hand. Dass dies der Konzentration auf das Kerngeschäft zum Vorteil reicht, wird von Oerlikon Contraves eindrücklich bestätigt.

Planbare Kosten anstelle hoher Investitionen

Interview mit Franz Huber, Leiter Facility Management von Oerlikon Contraves AG in Zürich.

Herr Huber, was macht die Stärke von Oerlikon Contraves aus?

Wir erarbeiten komplexe technische Systemlösungen, für die ein einwandfreies Zusammenspielen verschiedener Hightech-Disziplinen nötig ist. Die Dynamik und Dimensionen des Unternehmens müssen laufend neuen Gegebenheiten angepasst werden können.

Welche Kriterien sprachen dafür, dass Sie sich für ein Outsourcing Ihrer neuen Telefonieanlage bei Swisscom Solutions entschieden haben?

Grundsätzlich wollten wir den bestehenden Vertragspartner Siemens behalten. Aber wir wollten keine neue PBX-Anlage kaufen, weil uns die Investition zu hoch erschien. Swisscom Solutions war uns seit langem als Wartungsvertragspartner bekannt. Mit dem bedürfnisorientierten Angebot des outsourceten Telefonienmanagements für das gesamte Unternehmen rannte Swisscom Solutions sozusagen offene Türen ein.

Wo liegen die wichtigsten Vorteile dieses Konzepts?

Jeder macht das, was er am besten kann. Wir fertigen, erproben und liefern komplexe Hightech-Anlagen in die ganze Welt, und Swisscom Solutions ist für alles rund um die Telefonie besorgt. Das Management der Telekommunikation und der Kosten ist einfach, weil der Aufwand pro Anschluss auf Franken und Rappen ausgewiesen wird. ■

Info: 0800 724 724, www.swisscom.com/solutions



Office Wiring, drei Dienste in einem Kabel

Office Wiring von R&M erfüllt sämtliche Anforderungen an neue Bedürfnisse in der Bürokommunikation, ohne Installations-Anpassungen.

- CATV - Integration in eine vorhandene 100 Ohm Gebäudeverkabelung ohne Mehrkosten
- Kostspielige Nachverkabelungen von Koaxial - Installationen entfallen
- Garantiert Breitband - Übertragungen bis 862 MHz ohne Signalverstärker bis max. 90 Meter (UKV - Standard)
- Plug and Play, keine Konfiguration notwendig
- Uneingeschränkte Flexibilität durch standardisierte RJ45 - Stecksysteme

Get More @ R&M



Verteilerfeld CATVsolution 862/8 von R&M

R&M
Convincing cabling solutions

Reichle & De-Massari AG, Verkauf Schweiz
Buchgrindelstrasse 13, 8622 Wetzikon
Telefon 044 931 97 77
Fax 044 931 93 29
www.rdm.com