Zeitschrift: Thurgauer Jahrbuch
Band: 80 (2005)

Artikel: Die Paninfo AG
Autor: [s.n.]
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-700516

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: 10.07.2025

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

Die Paninfo AG

Die Paninfo AG

Paninfo Hauptgebäude in Brüttisellen an der Autobahn A1

Die Paninfo AG wurde 1978 gegründet. Ihre Mission ist Dienst an der Wissens- und Informationsgesellschaft mit der Vision, als Systemintegrator eine marktführende Position in der deutschsprachigen Schweiz zu erarbeiten und erhalten. Der wichtigste Meilenstein auf dem Weg zu diesem Ziel ist die 1987 gegründete Partnerschaft mit IBM. Das Vertrauen in den weltweit führenden Anbieter von Soft- und Hardware sowie der Glaube an dessen Strategie, standen am Anfang dieses Schulterschlusses. Die Partnerschaft ist getragen von gemeinsamen Werten, Innovation und Integrität und gestützt durch einen ausgeprägten Kooperationswillen und grosses Vertrauen. Auf dem Markt fällt das Duo durch Fachkompetenz und Einsatzbereitschaft auf. All dies führt zum anhaltenden Erfolg und zu konstanter Kundenzufriedenheit.

Das Angebot der Paninfo AG

Als IBM Business Partner bietet die Paninfo AG die gesamte IBM eServer-Familie an. Es sind dies IBM eServer i-Series, p-Series, x-Serie, z-Series und die Storage Server. Vom einfachen PC-Arbeitsplatz bis hin zu grossen Mehrprozessorsystemen mit ihren Betriebssystemen und dazugehörenden Speichersystemen, deckt die Paninfo AG als Integrator das gesamte Spektrum ab. LAN- und WAN-Netzwerkkomponenten mit den neusten Sicherheitseinrichtungen sowie die Softwareprodukte von Microsoft, IBM, Informix und DB2/UDB Datenbanken, IBM Lotus Domino und dem IBM Tivoli Storagemanager, runden das Angebot ab.
Im aufstrebenden LINUX-Bereich wird das Angebot laufend den Anforderungen des Marktes angepasst.

Die Paninfo gehört zu den wenigen IBM Premier Business Partnern der Schweiz. Diese partnerschaftliche Auszeichnung ist die höchste, welche IBM vergibt.

Weitere Dienstleistungen der Paninfo AG

Seit 1983 unterhält die Paninfo auch ein eigenes Schulungszentrum, das von zertifizierten und praxisorientierten Schulungsleitern betrieben wird. Angeboten werden insbesondere IBM Informix Kursdiplome, IBM Informix 4GL, Kurse für C/C++, Java und HTML auf Unix und AIX. Mit ergänzenden Workshops im Hard- oder Softwarebereich, welche beim Kunden oder in den Paninfo eigenen Schulungsräumen durchgeführt werden, kann individuell angepasstes «Learning by doing» vermittelt werden. Selbstverständlich steht allen Kunden eine Hotline zur Verfügung.

Auslagerung Ihres IT-Know-how – der beste Weg die Kosten zu optimieren

All diese Angebote zielen auf das wachsende Bedürfnis ab, den IT-Support aus dem eigenen Betrieb auszulagern. D.h. Wartung, Unterhalt, Erneuerung, Pflege von Datenbanken, Schulung und Service an einen vertrauensvollen Informatikpartner abzugeben, um sich selbst sowie die Führungs- und Fachkräfte auf das Kerngeschäft zu konzentrieren, oder um wichtige Kundenkontakte zu knüpfen und strategische Fragen zu entscheiden.

Eine Auswahl von Zertifikaten, die unser Know-how bestätigen

Die Einsicht, dass mit dem Out-Tasking Kosten gespart und Sicherheit gewonnen wird, verbreitet sich mit dem Umstand, dass die IT-Systeme zum zentralen Bestandteil der marketingorientierten Wertschöpfung geworden sind. Einkauf, Produktion, Disposition, Lagerung, AVOR, Vertrieb, Kundenbetreuung, Buchhaltung und Betriebsrechnung hängen in kleinen und in grossen Unternehmungen von einer reibungslos funktionierenden IT ab. Immer öfters entscheidet der Aufbau des Informatikbereiches über Fortbestand oder Niedergang einer Unternehmung.

Bereits in einem Betrieb mit 60 Mitarbeitenden sind für den Unterhalt des IT-Systems mindestens 150 Stellenprozente notwendig. Hinzu kommen die Kosten für die Aus- und Weiterbildung, die wiederum verloren sind, wenn ein ausgebildeter Mitarbeiter das Unternehmen verlässt. Ein externer Partner verfügt stets über Spezialisten mit neusten Kenntnissen und ausreichende Kapazität für Notfälle. Zudem zeigt die Erfahrung, dass bei schweren Pannen und tiefgreifenden Informatikproblemen die internen Experten schnell an ihre Grenzen stossen und zusätzliche externe Fachleute beigezogen werden müssen. Systemausfälle, Programmabstürze oder verlorene Daten verursachen hier Kosten, die zunehmend in einem ungesunden Verhältnis zum Ertrag stehen.

Interviews mit zwei Thurgauer Unternehmen, die sich für eine Outsourcing-Lösung mit der Paninfo AG entschieden haben:

Nüssli-Gruppe, Hüttwilen,
Herr Roland Zürcher, CEO

Nüssli-Gruppe, Hüttwilen

Sie haben den IT-Support in Ihrer Unternehmung an die Paninfo AG delegiert. Was bewog Sie dazu?
Vor dem Outsourcing-Entscheid wurde bei uns die IT durch eine eigene Person betreut. Um den laufenden Anforderungen zu genügen, musste diese sich in Kursen weiterbilden. Mit dem Wachsen ihres IT-Know-how wurde das Interesse geweckt, am Markt neu Ausschau zu halten, was zu mehrmaligem Aufbau von IT-Fachleuten führte.

Worin sehen Sie heute vor allem die Vorteile gegenüber der «herkömmlichen» Lösung?
Das Know-how geht einerseits nicht verloren, die Kosten sind budgetierbar, und wir haben Zugriff auf eine Zahl von Spezialisten, die wir uns nie selbst leisten könnten.

Gibt es aus der heutigen Sicht auch Nachteile?
Die Mitarbeiter der Paninfo AG müssen uns kennen lernen und wir sie auch. Nicht immer steht die gleiche Ansprechperson zur Verfügung. Dies bedeutet, dass wir Paninfo vertrauen; doch wissen wir auch, Fehlleistungen kann sich eine Paninfo AG am Markt nicht leisten. Unsere Mitarbeiter müssen sich aber auch daran gewöhnen, dass nicht schon bei kleinsten Fehlern der Outsourcing-Partner angerufen wird, ein Papierstau ist noch lange kein Grund dazu.

Kann eine Aussage über die Kosten gemacht werden hinsichtlich «alter» Situation gegenüber jetzt?
Früher hatten wir als Basiskosten den Lohn unseres IT-Verantwortlichen. Zugleich mussten wir trotz allem auch externe Unterstützung suchen, da bei grösseren Problemen selbst unser gut ausgebildeter Mitarbeiter Hilfe benötigte; dazu kommen die Ausbildungskosten. Wir sind überzeugt, dass die heutige Situation sich nicht nur in den Kosten, sondern auch qualitativ rechnet.

Worauf sollte ein Unternehmer besonders achten, wenn er sich mit dem Gedanken für das «Outsourcing» auseinandersetzt?
Da vor allem in einer ersten Phase die Umstellung auf einen Outsourcing-Partner Aufwand bedeutet, ist es wichtig, sich ein klares Bild zu machen, wie die Betreuung organisatorisch läuft. Gibt es ein totales Outsourcing oder werden nur Teilbereiche auswärts gegeben? Hier ist es dann wichtig, wer für die Entscheidungen die Verantwortung trägt. Dazu muss ein Kostenvorteil für die eigene Unternehmung resultieren.

Provida Management Services AG, Romanshorn

Provida Management Services AG, Romanshorn
Hans Mäder, Unternehmensentwickler

Sie haben den IT-Support in Ihrer Unternehmung an die Paninfo AG delegiert. Was bewog Sie dazu?
In einer arbeitsteiligen Wirtschaft stellt sich laufend die Frage: «Was mache ich selbst?» Outsourcing ist in diesem Sinne nichts Spektakuläres. Letztlich ist es immer eine Frage der Kosten. Wir könnten den mit unserem Partner vereinbarten Service-Level aus eigener Kraft nicht zum gleichen Preis sicherstellen. Eine eigene IT-Abteilung aufzubauen, würde erheblich höhere Investitionen bedingen, vor allem in personeller Hinsicht.

Worin sehen Sie heute vor allem die Vorteile gegenüber der «herkömmlichen» Lösung?
Wir sehen hauptsächlich Vorteile.
Erstens kann man einen Vertrag mit einem Outsourcing-Partner nur abschliessen, wenn man sich über die eigene IT-Strategie im klaren ist. Deshalb führte der Entscheid für die Paninfo auch zu einer Harmonisierung unserer IT-Plattformen.
Und zweitens erkaufen wir uns mit dem Outsourcing Zugriff auf eine Zahl von Spezialisten, die sich die Provida-Gruppe selber nie leisten könnte.

Gibt es aus der heutigen Sicht auch Nachteile?
Jede Münze hat zwei Seiten. Man begibt sich natürlich mit dem Outsourcing in eine gewisse Abhängigkeit, die es erschwert, selber und direkt einzugreifen. Besonders lästig sind auch häufige Personalwechsel, weil damit immer viel Wissen und Erfahrung verloren geht.

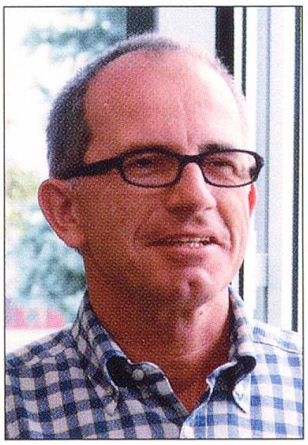
IT-Dienstleister wie die Paninfo stehen jedoch im Markt und können sich deshalb Fehlleistungen gar nicht leisten.

Kann eine Aussage über die Kosten gemacht werden hinsichtlich «alter» Situation gegenüber jetzt?
Die Provida-Gruppe hatte anfänglich eine eigene IT-Abteilung, die später verselbständigt wurde. Zu jenem Zeitpunkt waren sämtliche IT-Aufgaben nach aussen delegiert. Der Vertrag mit der Paninfo stellte in diesem Sinne einen Schritt zurück dar, indem wir die Strategiedefinition und den first level support wieder als eigene Aufgaben definierten.
Grob lässt sich festhalten, dass sich die Kosten von Strategie zu Strategie um rund 20 Prozent senken. Die teuerste Variante ist nach unserer Erfahrung das vollständige Outsourcing. Ein durchdachtes Service-Level-Agreement hingegen zeitigt in unserem Business die günstigsten Auswirkungen.

Worauf sollte ein Unternehmer besonders achten, wenn er sich mit dem Gedanken für das «Outsourcing» auseinandersetzt?
Da ist zunächst die Frage: Welchen Teil der Aufgaben kann ich zweckmässigerweise an einen Dritten delegieren? In den wenigsten Fällen wird ein komplettes Outsourcing sinnvoll und effizient sein.
Dann ist wichtig, wie die eigene Organisation auf die neue Situation eingestellt wird. Ohne Änderungen in den Abläufen und Verantwortlichkeiten wird ein Outsourcing-Projekt nicht erfolgreich verlaufen. Und drittens muss sich aus dem Outsourcing ein markanter Kostenvorteil für die eigene Unternehmung ergeben. Von den Synergien beim Outsourcing-Nehmer müssen beide Vertragspartner profitieren können.

Kurt D. Weber – ein Unternehmer aus dem Thurgau
Das Potential dieser umfassenden Kompetenz der Paninfo AG konnte der Inhaber Kurt D. Weber jedoch nur erschliessen, indem er eine Unternehmenskultur vorlebte, die Präzision und Perfektion fordert und fördert, zugleich aber stets menschlich und vertrauensvoll grosszügige Freiräume schafft, die Sinn und Eigenverantwortung provozieren und die Belegschaft motivieren. Es ist der Paninfo AG damit gelungen, an drei Standorten (Frauenfeld, Brüttisellen und Gerlafingen) ein Arbeitsumfeld einzurichten, das der angewandten Wissenschaft vollkommen angemessen ist. Diese innere Stärke verleiht der Unternehmung Flexibilität in al-

len Belangen. Mit dieser Schlüsseleigenschaft konnte sie auch Tiefschläge, welche die IT-Branche nach dem Hype in den 90er Jahren hinnehmen musste, bewältigen. Heute beschäftigt die Paninfo AG 60 Mitarbeitende. Zu den Kunden zählen in der Folge bedeutende Banken (z.B.: Schweizerische Nationalbank, UBS, CS Asset Management, Zürcher Kantonalbank), Versicherungen (z.B.: Allianz, Swisslife, Concordia), öffentliche Verwaltungen (z.B.: Stadt Grenchen, seco, VBS, Amt für Informatik Kanton Thurgau) und KMU-Betriebe (z.B.: Nüssli Event, Provida, bwt, Jumbo, Sia Abrasives Industries AG, Schloss Herdern und weitere grosse und kleinere Unternehmungen.



Kurt D. Weber
Inhaber und Geschäftsführer der Paninfo

Die 3 Standorte:

Paninfo Services AG, Frauenfeld, Zürcherstrasse 83

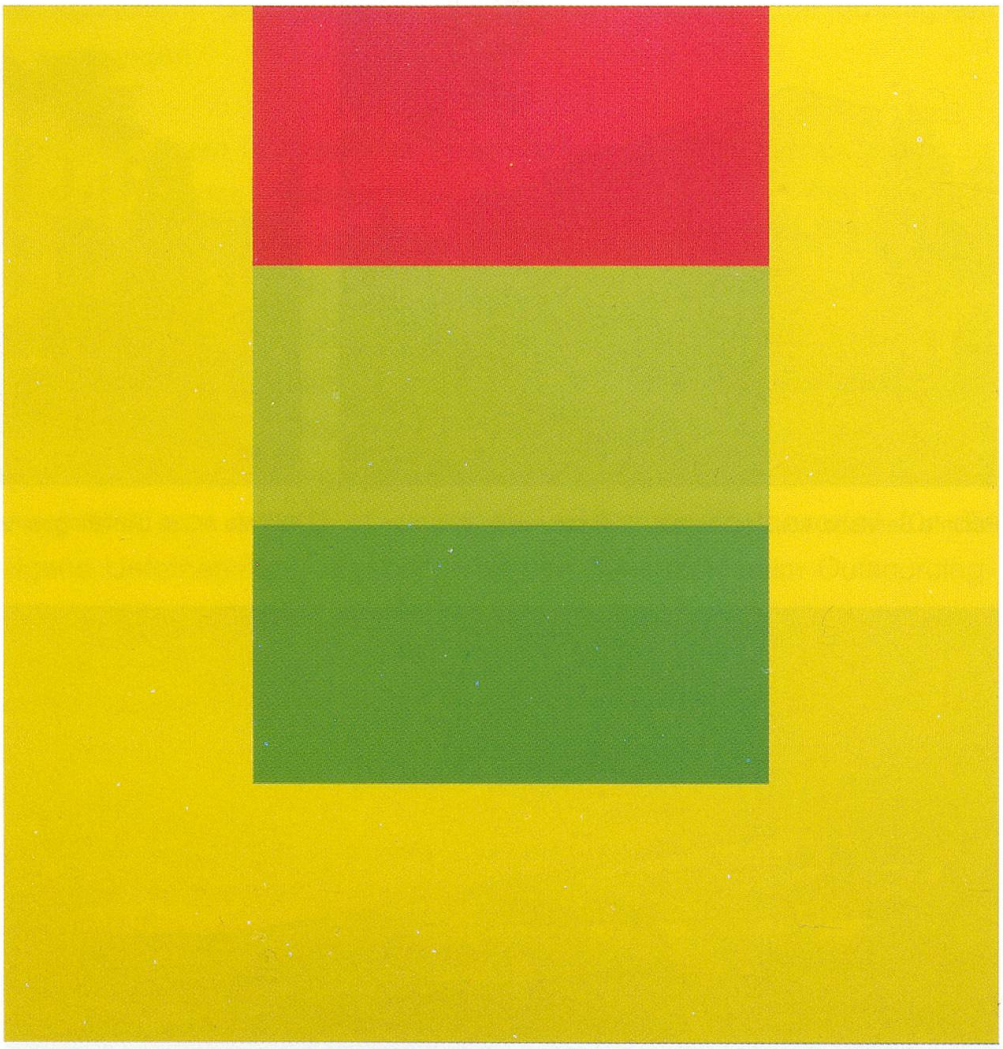
Paninfo AG in Gerlafingen, untere Bahnhofstrasse 20

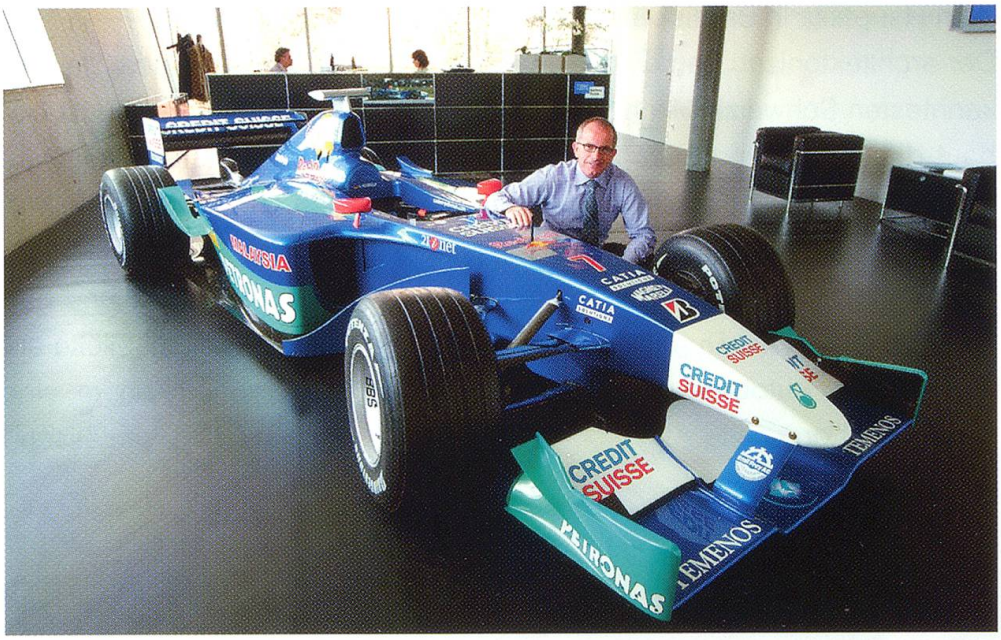
Paninfo AG:
Hauptsitz in Brüttisellen,
Haldenstrasse 23

Das Erkennen von grossen Zusammenhängen und einzigartigen Gelegenheiten zeichnen das Unternehmertum von Kurt D. Weber aus. Wohl eindrücklichster Ausdruck seiner verantwortungsvollen Gesinnung ist das klare Bekenntnis zum Standort Thurgau, die Ausbildung von Lehrlingen und die Unterstützung von ausschliesslich thurgauischen Vereinen und Verbänden (Pferdesportverein Frauenfeld, HC Thurgau, EHC Frauenfeld, Eidgenössisches Schützenfest Frauenfeld 2005, Gründungszentrum Start in Frauenfeld, Stiftung Codex Thurgau, Stiftung Seebachtal, Sportstiftung Thurgau) .

Ebenso geniessen thurgauische Künstler wie Charles Bötschi und das Formel-1-Team von Sauber Petronas die Zuwendung des Unternehmers.

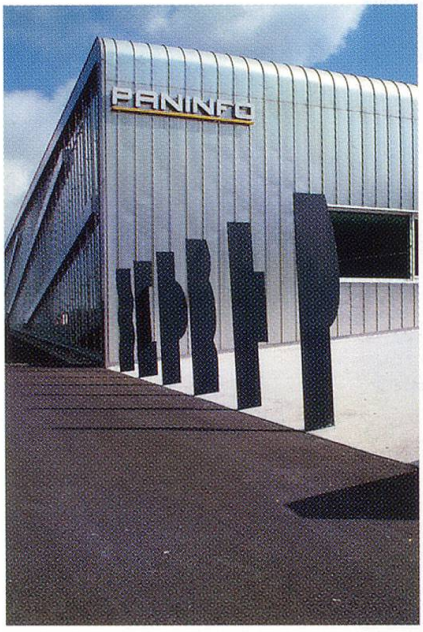
Bild von Charles Bötschi, Bissegg





Formel 1: Sauber PetronasC21 (2002)
gefahren von Nick Heidfeld
im Besitz der Paninfo

Mit der Durchführung eines firmeneigenen Paninfo Golf Cup wird letztlich auch das thurgauische Netzwerk entwickelt. Als Höhepunkt seines kulturellen Engagements darf wohl der Paninfo Neubau in Brüttisellen gelten. Hier lässt sich der Betrieb 2002 nieder, nachdem er 1987 in Dietikon, 1988 in Schwerzenbach, 1990 in Zürich Hardturm, 1992 in Glattbrugg, 1996 erstmals in Brüttisellen und dann auch in Frauenfeld Standorte unterhielt. Die Filiale in Gerlafingen wurde 1999 eröffnet und die Paninfo Services AG 2000 in Frauenfeld gegründet.

Golf Cup 2003 in Lipperswil

Zum Hauptsitz in Brüttisellen:
Der architektonisch bemerkenswerte Hauptsitz wurde von einem der bekanntesten Schweizer Architekten entworfen und geplant. Theo Hotz bebaut das ansteigende Grundstück an der A1 mit einem kraftvollen Bau. Parallel zum Gelände folgt das schräge Metalldach dem Boden. Die Materialien roher Beton, Metall und Glas sind auch auf der A1 zu finden. Im völlig ruhigen Innern steigen die Stockwerke kaskadenartig auf und bieten überraschende Durchblicke zwischen den Etagen und Ausblicke auf die stumme Autobahn. Insgesamt vermittelt das Gebäudeinnere eine warme und originelle Atmosphäre, die den Esprit Paninfo allumfassend vermittelt.