

«Unter den Top-5-Kunden»

Die Telefonie ist einer der wichtigen Tätigkeitsbereiche der Firmen der Baumann Koelliker Gruppe. Ein bedeutender Lieferant der benötigten Hardware und Software ist Aastra Telecom Schweiz AG. Für die Aastra ist die Bako einer der fünf bedeutendsten Kunden der Schweiz.



Hauptsitz der
Aastra Telecom
Schweiz AG
in Solothurn.

Die Aastra Telecom Schweiz AG (ATS) ist eine europaweit führende Anbieterin moderner IP-orientierter Kommunikationslösungen. Die ATS ist eine ehemalige Abteilung des Schweizer Telekommunikationskonzerns Ascom und gehört seit dem Jahre 2003 zum internationalen, börsennotierten Konzern Aastra Technologies Limited mit Sitz im kanadischen Toronto. Der Konzern beschäftigt rund um den Globus circa 1800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und weist einen Jahresumsatz von rund 606 Millionen Franken aus.

Hauptsitz in Solothurn

Die Schweizer Tochter Aastra Telecom Schweiz AG beschäftigt insgesamt 250 Personen. Der Hauptsitz der ATS befindet sich in Solothurn. Weitere Standorte mit Schwerpunkt Verkauf und Kundenbetreuung sind in Rubigen (BE), Zürich und Renens (VD).

Aastra Telecom Schweiz entwickelt, baut und verkauft Kommunikationssysteme für Unternehmen jeder Grösse und hat sich mit Branchenlösungen im Hotel-, Heim- und Callcenter-Bereich einen Namen gemacht. Auf dem Markt bekannt sind die Produktlinien Ascotel®, IntelliGate®, OpenCom und NeXspan. Nebst Kommunikationsanlagen entwickelt Aastra in Zusammenarbeit mit Dritten auch ergänzende Softwareapplikationen.

Win-Win-Situation

Philippe Choffat leitet seit der Übernahme der Ascom-Sparte durch Aastra die Schweizer Tochter als General Manager. «Davor habe ich während 30 Jahren in leitender Position für die Ascom gearbeitet», blickt der gebürtige Romand, der demnächst in Pension gehen wird, nicht ohne Wehmut zurück. Mit der Baumann Koelliker Gruppe hat Choffat seit dem Jahre 2001 zu tun. «Das heisst aber nicht, dass die Bako nicht zu unseren Kunden gezählt hätte. Allerdings nur indirekt. Denn vor 2001 war die Swisscom unser Monopolpartner. Und alle Käufer von Ascom-Geräten mussten das Material bei der Swisscom beziehen.»

Seit dem Fall des Swisscom-Monopols hat sich zur Baumann Koelliker Gruppe ein sehr gutes Verhältnis entwickelt. Choffat: «Die Bako ist in der Schweiz zu einem unserer wichtigsten Kunden geworden und gehört zu den fünf Top-Abnehmern von Anlagen und Telefonielösungen. Mit der Zeit hat sich ein sehr angenehmes Verhältnis entwickelt. Die Zusammenarbeit klappt bestens. Wir liefern das Material und, wenn nötig, zusätzliche Unterstützung, halten uns aber von den Bako-Kunden fern. Eine echte Win-Win-Situation.»

Auf die Zukunft vorbereitet

Das Verhältnis Aastra-Bako ist von grossem gegenseitigem Vertrauen geprägt. «Wir können über alle Belange sehr offen diskutieren», erklärt Philippe Choffat. «Es gibt keine Tabu-Themen. Probleme und Meinungsverschiedenheiten werden umgehend ausdiskutiert. Wir suchen gemeinsam nach Lösungen.» Als besondere Stärke der Bako bezeichnet Philippe Choffat die breit aufgestellte Organisation sowie das Know-how. «Baumann Koelliker deckt mit ihren verschiedenen Firmen alle Kundenbedürfnisse ab. Die Bako ist nicht nur auf Telecom-Dienstleistungen beschränkt, sondern kennt sich auch in der IT-Technologie und der allgemeinen Elektrotechnik aus. Damit ist die Bako bestens auf die Zukunft vorbereitet.»

Ein «riesengrosses» KMU

Noch etwas hat Philippe Choffat während des jahrelangen Kontakts mit Baumann Koelliker festgestellt: «Die Bako-Gruppe ist trotz ihrer Grösse kein Konzern geworden. Baumann Koelliker ist vielmehr ein riesengrosser KMU-Betrieb geblieben – mit einer flachen Hierarchie, welche den direkten Zugang zu den wichtigen Leuten ermöglicht.» Zudem ortete Philippe Choffat beim «Kunden Bako» eine grosse Stabilität. «Die Strukturen und Ansprechpartner sind über viele Jahre unverändert geblieben. Diese grosse Konstanz freut uns als Lieferanten und stärkt das Kunden-Verhältnis.»



Mehr Umsatz – natürlich!

«Natürlich wünsche ich der Baumann Koelliker Gruppe zu ihrem 140-Jahr-Jubiläum eine erfolgreiche Fortsetzung der Geschäftstätigkeit und mehr Umsatz – natürlich (lacht). Dazu ist es wichtig, dass sie mit der laufenden Entwicklung der Technologiewelt mithält. Dabei darf aber die bisherige Firmenphilosophie nicht aufgegeben werden.»

Philippe Choffat

General Manager
Aastra Telecom Schweiz AG