

TELEKOM FL

Telecom FL senkt ihre Mietleitungspreise

VADUZ – Die Nachfrage nach höheren Bandbreiten ist sehr gross und steigt ständig weiter. Diese Entwicklung hat die Telecom FL aufgegriffen und kommt so den Bedürfnissen ihrer Kunden in Liechtenstein entgegen. Ab sofort werden die Preise in den Bandbreiten ab 2 Mbit/s im Durchschnitt um bis zu 20 Prozent gesenkt.

Die Kunden der Telecom FL profitieren in mehrfacher Hinsicht. Sie erhalten neben einem stark vergünstigten Preis weiterhin die gewohnte Topqualität durch hohe Ausfallsicherheit und kurze Reparaturzeiten mit einer aktiven Netzüberwachung rund um die Uhr, 7-mal 24 Stunden. Dies gilt für Liechtenstein gleichermassen wie zu den direkten Anbindungen ins benachbarte Ausland.

Die Produktpalette reicht von einer Bandbreite von 256 Kb/s über 2 Mbit/s bis zu einer Übertragungsgeschwindigkeit von 155 Mbit/s. Durch eine professionelle und unverbindliche Beratung findet der Telecom FL Kunde immer seine «richtige» Bandbreite.

Was ist eine Mietleitung

Was versteht man unter einer Mietleitung? Wer profitiert von einer Mietleitung? Einfach gesagt sind Mietleitungen Punkt-zu-Punkt-Verbindungen zwischen zwei Teilnehmern oder Firmen.

Mietleitungen der Telecom FL bieten noch zusätzlich eine komplette Netzüberwachung mit End-to-end-Management. Unternehmen können so ihre Zentrale mit ihrer(n) Zweigstelle(n) im Rahmen eines geschlossenen Firmennetzes verbinden. Industrie- und Gewerbetreibende, die immer wieder grosse Datenmengen an gleiche Adressaten übertragen, wie z.B. Werbeagenturen werden mit ihren Druckereien einfach und sicher zusammengeschlossen. Und auch Treuhänder erhalten einen direkten und damit vor Zugriffen sicheren Übertragungsweg zu ihrer Hausbank oder zu ihren Kunden und können diesen sicher, schnell und unkompliziert nutzen.

Mietleitungen als Basis für weitere Produkte: sie kann beispielsweise die Basis für Ihren sicheren, direkten Internetzugang sein. Die tatsächliche, von Ihnen gemietete Bandbreite zwischen Ihrem Unternehmen und der Telecom FL steht ausschliesslich Ihnen zur Verfügung – Sie teilen Ihre Leitung nicht mit anderen Teilnehmern. Als Drehscheibe zwischen Ihrem Firmennetz und dem Internet dient ein Router, der den Datenverkehr in beide Richtungen regelt. Auf Kundenwunsch kann die Telecom FL diesen komplett vorkonfiguriert liefern. Die Telecom FL bietet auch Verbindungen direkt ins benachbarte Ausland an. Diese ermöglichen eine rasche und unkomplizierte Abwicklung und gewährleisten den Telecom FL Top-Service bis zum Knoten dahin.

Mietleitungen als Basis für Dienste mit Zukunft

Um den Erfolg Ihrer Firma sicher zu stellen, benötigen Sie eine moderne und verlässliche Kommunikationsinfrastruktur, auf welcher Daten, Sprache und Bilder parallel übertragen werden können. Kunden, die sich für die multimediale Zukunft rüsten wollen, profitieren von Möglichkeiten wie Videoconferencing, Bildtelephonie oder Videotransmission in Echtzeit. Weitere Informationen dazu erhalten Sie bei Ihrem persönlichen Ansprechpartner der Telecom FL oder Sie schreiben ein kurzes e-Mail an telecom-fl@telecom-fl.com und unter der Gratisnummer 800 22 22.

Die Vorteile von Mietleitungen von Telecom FL auf einen Blick.

1. eine Infrastruktur für gleichzeitig mehrere Services und Anwendungen.
2. Optimierung Ihres Standortes durch eine zukunftsorientierte, hochleistungsfähige und effiziente Vernetzung.
3. garantierte Verfügbarkeit und Übertragungsleistung.
4. Sieben mal 24 Stunden Überwachung und kurze Interventionszeiten und Redundanz durch ein flächendeckendes Glasfasernetz in Liechtenstein. (Eing.)

Wenn die Spinne tanzt

Kaiser AG Fahrzeugbau zeigt in München innovative Schreitbagger-Versionen



Der neue S2 Schreit-Mobil-Bagger von Kaiser in Schaanwald «klettert» selbst vom Tieflader.

SCHAANWALD – Schreit-Mobil-Bagger sind die Ritter der Berge auf dem Baumaschinenmarkt. Zwei Marktführer liefern sich im Rheintal ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Für die Bauma in München hat die Kaiser AG einen Bagger entwickelt mit noch mehr Feingefühl.

• Kornelia Pfeiffer

Wie eine gelb-blaue Spinne krallt sich der Schreit-Mobil-Bagger auf seinen Spinnenbeinen fest und steht 60 Grad schräg auf dem Fels vor dem Märchenschloss Neuschwanstein. Jeder Schreitbagger-Pilot ist ein Abenteurer mit eigener Denke. «Was diese Profis an Steilhängen alles fertig bringen, erstaunt uns immer wieder», sagt Hans Peter Locher. Der Oberuzwiler ist seit Januar 2003 Geschäftsführer der Kaiser AG in Schaanwald.

Auf vier Rädern

Je wagemutiger die Spezialisten ihre Schreitbagger in Wildbächen, Geröllhalden, Waldhängen, an steilen und rutschigen Alpenhängen bewegen, umso präziser muss diese Baumaschine der Nischenklasse funktionieren. Bei der Bauma in München, der mit 2600 Ausstellern grössten Baumaschinenmesse der Welt, lässt Kaiser ab Montag je eine neue Version des S1 in der Sechstonnen-Klasse und des Zehn-Tonnens S2 zu Popmusik tanzen. Beim S1 sind Hydraulik, Steuerung und Motor neu, das macht den kleinen Schreit-Mobil-Bagger schneller und feinfühler. Zum ersten Mal stellt Kaiser auch einen Schreitbagger mit vier grossen Rädern vor. Diese Spezialausführung «Cross» hat Kaiser für einen

Schweizer Kunden angefertigt. «Innovationen entstehen zum grossen Teil zusammen mit unseren Kunden», so Hans Peter Locher. Extra für den amerikanischen Markt entwickelte Kaiser so auch die Version «Gator», die in Florida und Texas in Stümpfen und Wasserkanälen baggert.

Kein Preisdumping

Weltweit verkaufen sich jährlich 200 bis 250 neue Schreit-Mobil-Bagger, 80 davon verkauft Kaiser. In Österreich und Italien ist das Schaanwalder Familienunternehmen Marktführer, in der Schweiz und Deutschland liefert sich Kaiser mit Menzi Muck in Widnau in der obersten Bagger-Leistungsklasse ein Kopf-an-Kopf-Rennen. Weil aber keine der beiden Firmen ein ruinöses Preisdumping überleben würde, betreiben die Mitbewerber einen nachbarlichen Wettbewerb mit Augenmass. Kaiser wie Menzi können sich auf ihre Kernkundschaft verlassen. Wenn aber ein Kunde zum ersten Mal einen Schreit-Mobil-Bagger kaufen will, da spielt der scharfe Wettbewerb. Innovationen und Marktnähe sind ein Wettbewerbsvorteil – Service und Kundennähe ein zweiter. «Der Bagger muss funktionieren, egal wo er steht», betont Hans Peter Locher. Im Extremfall müsse man mit dem Helikopter hinfliegen oder das Gerät ausfliegen oder die Werkzeuge zur Reparatur auf dem Rücken hintragen. Zudem bildet Kaiser Schreitbagger-Fahrer speziell aus. Denn nur ein optimal bedienter Schreitbagger rechnet sich bei 150 000 Franken Neupreis für ein kleines und über 200 000 Franken für einen grossen Gerät. Der grösste Teil der Kunden sind Topspezialisten, die Aufträge für Bauunter-

nehmen und öffentliche Hand im Akkord ausführen.

Existenz nie gefährdet

Etwas über 40 Millionen Franken Umsatz macht die Kaisergruppe im Jahr, je zur Hälfte mit Kommunalfahrzeugen und mit Schreit-Mobil-Baggern. 132 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen in Liechtenstein, 12 in Vorarlberg (Nenzing). 76 Mitarbeiter pendeln täglich über die vorarlbergisch-liechtensteinische Grenze nach Schaanwald. Trotz einiger Phasen der Tiefen und Veränderungen blieb der Betrieb komplett im Besitz der Familie Kaiser. Seit Februar 2004 trägt Markus Kaiser die Verantwortung als Präsident des Verwaltungsrates, der jüngste Sohn von Joseph Kaiser, der vor über 40 Jahren die Technik des Schreitbaggers mit erfand. Familienunternehmen bilden, wenn auch in letzter Zeit oft unterschätzt, das Rückgrat der Wirtschaft in der Schweiz, Süddeutschland und Westösterreich. In der Region Rheintal-Bodensee gibt es Dutzende hervorragend positionierter und hoch innovativer mittelständischer Unternehmen. Durch ihre Vorteile gegenüber Publikumsgesellschaften erweisen sie sich als erstaunlich krisenresistent. «Kaiser war nie existenziell gefährdet», sagt Hans Peter Locher zu jüngsten personellen Umbesetzungen.

Zusammenarbeit mit Schaeff-Terex

«Die Strategie der Familie Kaiser ist klar, die Kaiser AG als selbständiges Unternehmen nachhaltig und langfristig zu entwickeln», unterstreicht der Geschäftsführer die langfristige Optik. Rechtzeitig habe man die Zeichen erkannt und Massnahmen getroffen, um das Fami-

lienunternehmen zu erhalten. Dazu ging Kaiser im November 2003 eine industrielle Kooperation mit der deutschen Schaeff-Terex ein. Kaiser hielt zuvor 35 Prozent Marktanteile, Schaeff-Terex zehn Prozent im Markt Schreit-Mobil-Bagger unter den vier Hauptanbietern. Kaiser baut unter der Marke «Terex» für Schaeff-Terex bereits erste Schreitbagger für den amerikanischen Markt. Miteinander werden sie sich an der Bauma dem internationalen Baumaschinenmarkt präsentieren. Gemeinsame Kundenevents in der Slowakei und in Spanien sind geplant. Kaiser erhofft sich einen weiteren Marktvorteil gegenüber dem Konkurrenten Menzi Muck, der 35 Prozent Marktanteile hält: Schaeff-Terex verfügt als Tochterunternehmen der Terex-Gruppe, dem weltweit drittgrössten Baumaschinenhersteller, über eine globale Verkaufsorganisation.

Neue Märkte öffnen

Mit der Kooperation hofft der liechtensteinische Spezialist einen weiteren Schritt getan zu haben, um weltweit die Marktführung zu übernehmen. «Weiteres Potenzial liegt darin, Kunden in neuen Märkten davon zu überzeugen, wie wirtschaftlich der Schreit-Mobil-Bagger eingesetzt werden kann», ist Hans Peter Locher überzeugt. Mit Schaeff-Terex sucht Kaiser nun Märkte zu öffnen, für die dem Familienunternehmen bislang das Vertriebsnetz fehlte. Wenn bei der Bauma 2004 der Schreit-Mobil-Bagger-Profi Reto Gunziger aus Näfels den S2 von Kaiser auf zwei Rädern zum Tanzen bringt, dann um zu zeigen, warum der Vergleich des Schreit-Mobil-Baggers mit einer Spinne hinkt.