

« Die neue Netzwerktechnologie SCiON passt sehr gut zu unseren Stärken »

Cyberlink stellt alle Weichen auf Kontinuität. Seit Oktober 2022 ist Thomas Knüsel neuer CEO des Schweizer Cloud- und Connectivity-Anbieters. Das Unternehmen fokussiert sich 2023 einerseits auf neue Netzwerktechnologien und den Cloud-Markt, andererseits treibt es seine Transformation in ein agiles Unternehmen weiter voran. Interview: Tanja Mettauer



Thomas Knüsel, CEO,
Cyberlink

Was waren Ihre Höhepunkte 2022?

Thomas Knüsel: Natürlich war die Ernennung zum CEO und das damit entgegengebrachte Vertrauen ein persönliches Highlight. Besonders gefreut hat mich aber, dass wir unsere Geschäftsleitung mit zwei Führungskräften aus den eigenen Reihen verstärken konnten. Es ist ein Wechsel, aber dieser Schritt ist zugleich ein Zeichen von Kontinuität. Ein weiterer Höhepunkt war sicherlich unser erster Platz im «Bilanz»-Telekom-Rating in der Kategorie «ISP & Corporate Network». Auch deshalb, weil wir diesen zum fünften Mal in Folge erreichen konnten. Die Konstanz zeigt sich auch hier. Zudem hat sich Cyberlink insgesamt sehr gut entwickelt, ob hinsichtlich Team-Stärke, Umsatz oder Prozess-Maturität. Letztere oder genauer gesagt unser internes Kontrollsystem (IKS) wird mittlerweile nach dem ISAE-Standard auditiert.

Mit welchen Ambitionen blicken Sie auf das neue Jahr?

Wir freuen uns darauf, unseren guten Namen im Connectivity-Bereich in neue Marktsegmente zu tragen. Dies wagen wir mit neuen Technologien, die gut zu unseren Stärken passen. Ein Beispiel hierfür ist «SCiON», eine an der ETH Zürich entwickelte Netzwerktechnologie. Auf deren Basis entsteht derzeit das Secure Swiss Financial Network (SSFN), in dem Cyberlink als agiler Provider antritt, um Kunden im Finanzsektor zu begeistern. Im Cloud-Bereich gilt es, unsere Positionierung zu stärken und unseren Marktanteil noch weiter auszubauen. Ab 2023 setzen wir für die Marktbearbeitung daher auf ein dediziertes Cloud-

Team. Intern werden wir unsere Transformation hin zu einem agilen Unternehmen weiter vorantreiben. Seit knapp zwei Jahren beschreiten wir diesen Weg, befähigen unser Team und lernen gemeinsam.

Welche Trends erwarten Sie für das nächste Jahr?

Getrieben durch lokale Niederlassungen der Hyperscaler sehen wir eine fortschreitende Cloud-Adaption durch den Schweizer Markt. Die Auslagerung von IT-Infrastruktur ermöglicht Kunden mehr Fokus, doch Cloud ist auch ein Vertrauensgeschäft. Hier sehen wir die Daseinsberechtigung nationaler Provider, die nicht nur persönlichen Support bieten, sondern auch hiesige Bedürfnisse verstehen und optimal erfüllen. Zum anderen sehen wir einen weiteren Aufstieg der 5G-Netze, die sich als valide Alternative oder Ergänzung zu kabelgebunden Access-Diensten entwickeln werden.

Welche Herausforderungen sehen Sie 2023 auf den Schweizer Markt zukommen?

Die Herausforderungen sind zahlreich, ob Energieknappheit, steigende Preise und Engpässe in den globalen Lieferketten. Diese Faktoren gilt es genau zu beobachten und im richtigen Moment die richtigen Entscheide zu treffen. Daneben sehen wir die Adaption des neuen Datenschutzgesetzes und den Fachkräftemangel als Herausforderungen. Gleichzeitig eröffnet sich jedoch für uns als Managed Service Provider die Chance, unsere Expertise und gute Unterstützungsarbeit unter Beweis zu stellen.