

100 : 1 für GigaClass

Unglaublich, aber wahr: Das Preis-Leistungs-Verhältnis einer GigaClass-Verbindung ist verglichen mit einer E1-Standleitung 100 Mal besser. Walter Bichsel, Head Business Development & Product Management, empfiehlt den Glasfasereinsatz bereits für symmetrische Verbindungen ab 100 Mbit/s.

Herr Bichsel, im Markt der Gigabit-WAN-Produkte ist einiges in Bewegung. Fiber to the Building und Fiber to the Office rücken in greifbare Nähe. Wie erfreulich sind die aktuellen Trends für Unternehmen in der Schweiz?

Sehr erfreulich! Die Glasfasernetze bewegen sich kontinuierlich Richtung Kundenstandort. Das bedeutet, dass genau der Teil einer Gigabit-Verbindung, der am teuersten ist, nämlich der Bau des Glasfaseranschlusses, wegen der schrumpfenden Wegstrecke billiger wird. Die Übertragungstechnik ist ohnehin vergleichsweise günstig. Damit werden WAN/SAN/MAN-Verbindungen im Gigabit-Bereich für immer mehr Unternehmen erschwinglich. Wer im Firmennetz hohe symmetrische Bandbreiten benötigt, tut sich einen Gefallen, wenn er jetzt auf Glasfaser umsteigt. Mit einem Glasfaseranschluss können künftige Leistungsschritte mit kleinem Aufwand realisiert werden.

«WAN/SAN/MAN-Verbindungen im Gigabit-Bereich werden für immer mehr Unternehmen erschwinglich.»

Können Sie uns in Bezug auf die Preisentwicklung konkrete Anhaltspunkte geben?

Die Preise für Gigabit-Verbindungen haben sich in den letzten zwei Jahren halbiert. Vergleichen wir das Preis-Leistungs-Verhältnis eines aktuellen Gigabit-Service von cablecom mit einem E1-Service, ergibt sich ungefähr der Faktor 100. Das heisst, dass ich fürs gleiche Geld bei der cablecom 100 Mal mehr Bandbreite bekomme oder für die gleiche Bandbreite

100 Mal weniger bezahle – verglichen mit einer 2-Megabit-Standleitung.

Wie gut ist die cablecom auf den bevorstehenden FTTx-Boom vorbereitet?

Als grösstes Schweizer Kabelnetzunternehmen ist die cablecom mit ihrem Hochleistungsnetz traditionell nahe beim Kunden. Der Bau und Betrieb von Glasfasernetzen gehört zu unserem Kerngeschäft. Jährlich investiert die cablecom einen dreistelligen Millionenbetrag in die Netzinfrastruktur. Im Zuge der Zellverkleinerungen im HFC-Netz kommen unsere Glasfasern immer näher zu den Liegenschaften, und das schweizweit.

«Der Bau und Betrieb von Glasfasernetzen gehört zu unserem Kerngeschäft.»

Mit dem Konzept der GigaClass Services haben Sie ein Angebot entwickelt, das Unternehmen optimal bei der Implementierung von Gigabit-Netzen unterstützen soll. An welche Unternehmen richten sich die GigaClass Services?

Primär richten sich unsere GigaClass Services an mittlere und grössere Unternehmen mit mehreren Firmenstandorten in der Schweiz. Auch Unternehmen, die ihre Standorte über ein privates optisches Netzwerk verbinden möchten, sind mit unseren GigaClass Services optimal bedient. Dasselbe gilt für KMU, die Teile ihrer IT-Infrastruktur in ein Hosting Center auslagern.

Eine weitere Zielgruppe sind Internet und Voice Service Provider sowie Anbieter von Hosted und Outsourcing Services.



Walter Bichsel, Head Business Development & Product Management

Allgemein lässt sich sagen, dass unsere GigaClass Services überall dort eine interessante Option darstellen, wo zwischen zwei oder mehr Schweizer Standorten symmetrische Bandbreiten ab 100 Mbit/s erforderlich sind. Denn für eine symmetrische Verbindung ab 100 Mbit/s ist die Glasfaser das Übertragungsmedium der Wahl. Und wo ein Glasfaseranschluss vorhanden ist, ist es bis zur Gigabit-Verbindung kostenmässig nur noch ein kleiner Sprung.

Wie flexibel ist dieses Service-Konzept?

Die Flexibilität ist die grosse Stärke des Konzeptes. Unsere GigaClass Services sind massgeschneiderte Services – bis hin zum privaten optischen Netz. Sobald der Standort ans Glasfasernetz angeschlossen ist, können wir fast alle Kundenwünsche erfüllen und die Lösung bei Bedarf rasch anpassen – und das zu Konditionen, die Sie anderswo lange suchen müssen.

Wie viele GigaClass-Projekte hat die cablecom bereits realisieren können? In welchen technischen Dimensionen bewegen sich diese Projekte?

Bis heute haben wir über 50 GigaClass-Projekte realisiert, von der einfachen Gigabit-Ethernet-Verbindung bis zum privaten optischen Netzwerk.

Wie werden Gigabit-Netze heute typischerweise eingesetzt?

Zur Vernetzung von Firmenzentralen mit Hauptstandorten. Künftig werden auch kleinere Niederlassungen über breitbandige symmetrische Verbindungen verfügen. Dieser Fortschritt verleiht den Unternehmen eine nie da gewesene Flexibilität bei der Nutzung ihrer Standorte und beim Einsatz der IT-Ressourcen.

Sie spielen darauf an, dass die GigaClass Services das Spektrum möglicher IT-Betriebsszenarien öffnen: Auf der einen Seite werden Zentralisierungsmodelle greifbarer, auf der anderen Seite gewinnen Auslagerungsmodelle an Attraktivität. Welche Unternehmen profitieren davon in besonderem Masse?

Von unseren GigaClass Services werden alle Unternehmen profitieren. KMU, weil IT-Dienstleistungen kosteneffizient von IT-Spezialisten gehostet und komfortabel als Service aus dem Netz bezogen werden können. Und Grossunternehmen, weil ihr IT-Management die Rechen- und Speicherleistung optimal disponieren kann. Diese Freiheit wird bei der organisatorischen Bewältigung der künftigen Datenmengen immer wichtiger. Die zunehmende Nutzung von Bild- und Videodaten in der Geschäftswelt fordert nicht nur die Rechner, sondern auch die Netzwerke – da versagen Terminal-Server-Konzepte. Ein Gigabit-Netz erlaubt beispielsweise das dezentrale Rechnen mit grossen Datenmengen und das zentrale Speichern dieser Daten in Echtzeit – ein undenkbares Szenario in schmalbandigen Netzen.

Die Fachwelt glaubt, dass Cloud Computing* und On-Demand-Services in den nächsten Jahren an Bedeutung gewinnen werden. Solche Szenarien könnten das IT-Management der Unternehmen und den Anbietermarkt nachhaltig verändern. Teilen Sie diese Einschätzung?

«Unsere GigaClass Services verleihen den Unternehmen eine nie da gewesene Flexibilität bei der Nutzung ihrer Standorte und beim Einsatz der IT-Ressourcen.»

Die mit dem FTTx-Boom zur Verfügung stehende Bandbreite in den Zugangsnetzen wird nicht ungenutzt bleiben. Das kann zu Veränderungen in vielen ICT-Bereichen führen. Fest steht, dass die Aufrüstung der Privathaushalte mit Glasfaseranschlüssen gigantische Datenmengen in Bewegung setzen wird – denken Sie an Video on Demand oder die multimediale Selbstinszenierung auf Community-Plattformen. Die Frage lautet: Werden die Rechen- und Speicherkapazitäten in welcher Wolke auch immer mit dieser Entwicklung Schritt halten? Anwendungen wie Google Earth machen nur Freude, wenn die Performance der globalen Speichersysteme stimmt und die Internet-Infrastruktur mitspielt.

Breitbandige Leitungen zwischen Kunden und Carrier ermöglichen auch die Verlagerung von Premise Equipment zu Carrier Equipment. Wie beurteilen Sie die Marktchancen von carrierbasierten Managed und Hosted Services?

Positiv. Der Trend zu carrierbasierten Hosted Services hat erst begonnen. Zunächst gibt es Angebote für Unternehmen, die

von ihrer Grösse her keine eigene IT-Infrastruktur betreiben wollen und können.

In welchen Anwendungsbereichen ist Ihrer Meinung nach die Bereitschaft der Unternehmen, ICT-Produkte als Service beim Carrier zu beziehen, am grössten?

Die Web Hosting Services sind bereits etabliert. Auch Services im Bereich Bürokommunikation, kombiniert mit Sprachdiensten, erfreuen sich zunehmender Beliebtheit. Ein weiterer Bereich, der künftig vermehrt von den Carriern betreut werden wird, ist das lokale Netzwerk beim Kunden.

Was kann die cablecom derzeit ihren Firmenkunden an Managed und Hosted Services anbieten?

Wir können unseren Firmenkunden folgende Produkte als Managed oder Hosted Service anbieten: Mailserver, Webserver, MS Exchange Server, MS SharePoint Server und die Telefonanlage. Die «virtuelle» Telefonanlage gibt es wahlweise als Managed oder Hosted Service.

Communication-as-a-Service- und Software-as-a-Service-Produkte können sich sinnvoll ergänzen. In dieser Kombination können Anwendungen wie Unified Communications ihren vollen Nutzen entfalten. Um solche Lösungen zu forcieren, müsste die cablecom gezielt Partnerschaften eingehen. Mit welchem Lösungsradius dürfen Firmenkunden rechnen, wenn sie sich für cablecom business Services entscheiden?

Wir werden mit unseren Partnern dafür sorgen, dass unsere Kunden komplette Unified-Communications-Lösungen als Hosted Service bei uns beziehen können. Daran arbeiten wir derzeit intensiv. Parallel suchen wir die Zusammenarbeit mit Systemintegratoren, um solche Lösungen als Zulieferer zu unterstützen.

Herr Bichsel, danke für das Interview.

Interview: Guido Biland, alphatext.com

* Beim Cloud Computing liegt der Schwerpunkt der Rechenleistung, Anwendungsbereitstellung und Datenspeicherung nicht auf dem Client, sondern bei den Servern, die in Grids und grossen Serverfarmen organisiert sind. Cloud Computing bildet damit auch eine der Grundlagen und Erweiterungen für Software as a Service, einem Anwendungsmodell, bei dem Applikationen nicht auf der lokalen Maschine der Anwender installiert werden, sondern als Dienstleistungen je nach Bedarf über Serverfarmen ausgeliefert werden.