



BUSINESS FACTS

«Die AZ Medien Gruppe hat gleichzeitig gespart und die Netzwerkkapazität erhöht.»

Rudolf Bochsler, Leiter Informatik der «Aargauer Zeitung»



topnet für Medienhaus

Seit einem halben Jahr kommunizieren die rund 620 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der AZ Medien Gruppe auf dem Glasfasernetz von cablecom. Die Migration passt perfekt in die aktuelle IT-Strategie des Aargauer Multimediahauses. Interview mit Rudolf Bochsler, Leiter Informatik der «Aargauer Zeitung». **Seite 2**

SZKB: zufriedene Anwender, zufriedene Kunden

Mit der Migration auf eine neue Systemplattform realisierte die Schwyzer Kantonalbank im Weitverkehrsnetz auch einen markanten Ausbau der Netzwerkkapazitäten. Nicht nur zur Freude der Anwender, sondern auch der Kunden. **Seite 4**

Bandbreitenboom: So ist cablecom darauf vorbereitet

Wie stellt cablecom langfristig die nötigen Netzwerkressourcen zur Verfügung? Wie ist cablecom im rasch wachsenden Markt der Corporate Network Services positioniert? Welche neuen Dienstleistungen dürfen Geschäftskunden nächstes Jahr erwarten? Interview mit Walter Bichsel, Manager Data Platforms bei cablecom. **Seite 6**

Mit Pickel und Schaufel in die digitale Zukunft

Die Anwendungen in der Computertechnik verlangen immer schnellere Netzwerkverbindungen. Diese Forderung kann langfristig nur die Glasfaser erfüllen. Doch wie kommt eine Liegenschaft zu einem Glasfaseranschluss? **Seite 8**

Erfolg verpflichtet

Liebe Leserinnen und Leser

Gute Nachrichten hört man in dieser Zeit besonders gerne. Da kommt Freude auf, wenn sich die Ökonomen diesmal nur noch in einem Punkt uneins sind, nämlich im Ausmass des bevorstehenden Aufschwungs. Dass er 2004 stattfindet, bezweifelt niemand mehr.

Von diesem Aufwärtstrend wird auch die ICT-Branche profitieren. Gemäss aktuellen Studien werden die Unternehmen im kommenden Jahr ihre Investitionen in IT-Projekte ausbauen. Die Wachstumsraten sind nicht berauschend, aber immerhin – es geht wieder aufwärts!

Aufwärts zeigt auch die Kurve des digitalen Datenverkehrs. Man muss kein Hellseher sein, um hier die richtige Prognose zu stellen: Die Nachfrage nach garantierten und flexiblen XL-Bandbreiten im Verbund mit Managed Services und freundlichem Kundendienst steigt rasch und nachhaltig.

Cablecom business solutions konnte bereits in diesem Jahr kräftig von diesem Trend profitieren. Ein Umsatzplus von 30% gegenüber dem Vorjahr, etliche neue Topbrands auf unserer Kundenliste und die wiederholte Auszeichnung im Telecom Rating 2003 der «Bilanz» als innovativster Corporate Network Carrier der Schweiz dokumentieren, dass wir mit unserer Marktstrategie auf dem richtigen Weg sind.

Nichts ist überzeugender als Erfolg, sagt ein Sprichwort. Wir teilen diese Auffassung und rücken darum konsequent den Erfolg unserer Kunden ins Zentrum. Wir werden das weiterhin mit grossem Engagement tun. Cablecom wird 2004 rund 150 Mio. Franken in ihre Netzwerkinfrastruktur investieren. In unserem Geschäftsbereich allein werden im kommenden Jahr zehn neue Stellen geschaffen.

Für Ihr Vertrauen in unser Unternehmen danken wir Ihnen bestens. Wir freuen uns darauf, auch im kommenden Jahr einen bedeutenden Beitrag zu Ihrem unternehmerischen Erfolg leisten zu dürfen. Im Namen des ganzen Teams wünsche ich Ihnen frohe Festtage und ein glückliches neues Jahr!

Ihr Marco Quinter
Director cablecom business solutions

AZ Medien Gruppe: In doppelter Hinsicht profitiert

Seit einem halben Jahr kommunizieren die rund 620 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der AZ Medien Gruppe auf dem Glasfasernetz von cablecom. «Business Facts» hat Rudolf Bochsler, Leiter Informatik der «Aargauer Zeitung», gefragt, wie diese Migration ins Gesamtbild der aktuellen IT-Strategie des Aargauer Multimediahauses passt.

Herr Bochsler, Sie haben im August 2002 die Verantwortung für die gesamte IT eines der grössten Schweizer Medienhäuser übernommen. Welche Herausforderungen haben auf Sie gewartet?

Zunächst haben wir im Team die wichtigsten Geschäfts- und IT-Prozesse unter die Lupe genommen. Die Analyse dauerte drei Monate. Dann haben wir den Handlungsbedarf in konkrete Projekte übersetzt und sie der Geschäftsleitung präsentiert.

Wo konkret bestand Handlungsbedarf?

Im Vordergrund stand die Realisierung eines zweiten Rechenzentrums, um die Datensicherheit zu erhöhen. Weitere Traktan-

den waren und sind die Konsolidierung des Serverbestandes, die Erstellung einer Ist- und einer Soll-Applikationslandkarte, der Bau eines Speichernetzwerkes in Kombination mit einer NAS-Lösung sowie die Automatisierung des Client-Betriebs und -Supports. Um diese Projekte realisieren zu können, musste allerdings zuerst die Netzwerkinfrastruktur bereinigt werden.

Welche Überlegungen spielten dabei eine Rolle?

Zum einen brauchten wir im WAN mehr Bandbreite und mehr Sicherheit. Unsere beiden Rechenzentren in Baden und Aarau sind heute direkt sowie indirekt über den «Ausweichstandort» Lenzburg miteinander verbunden. Fällt eine Verbindung aus, läuft die Produktion trotzdem weiter. Zum andern wollten wir gleichzeitig die Kosten reduzieren.

Wie relevant sind heute Kostenüberlegungen in der IT-Abteilung eines Unternehmens, dessen Kerngeschäft die Information ist?

Äusserst relevant! Obwohl die Ansprüche bezüglich Kapazität,

Performance und Sicherheit ständig steigen, muss das Kosten-niveau eher sinken. In der AZ Medien Gruppe haben wir eine Kostenanalyse durchgeführt mit dem Ziel, mögliche Sparpotenziale zu identifizieren und zu realisieren. Eine Konsequenz daraus war die Entscheidung, das neue Netzwerk mit cablecom zu bauen. So konnten wir neben einer beträchtlichen Kosteneinsparung auch eine markante Kapazitätssteigerung erreichen.

Die AZ Medien Gruppe bezeichnet die «Vielfalt von Produkten und Dienstleistungen sowie ihre Vernetzung» als ihre «Markenzeichen». Welche Anforderungen stellt so ein Markenzeichen an die Netzwerktechnik?

Ein Kommunikationsunternehmen wie die AZ Medien Gruppe muss in einer vernetzten Welt rasend schnell agieren und reagieren können, um seine Kunden zufrieden zu stellen. Für die Informatik bedeutet dies, dass sie den Anwendern ein stabiles, performantes, skalierbares und flexibles Netzwerk zur Verfügung stellen muss.

«Leading in Multimedia» – so lautet die Vision der AZ Medien Gruppe. Welchen Beitrag leistet das IT-Team zur Verwirklichung dieser Vision?

Einen ganz pragmatischen: Wir müssen in enger Zusammenarbeit mit den Fachbereichen die technischen und applikativen Voraussetzungen schaffen, damit Anforderungen wie zum Beispiel Cross Media, Mediastore, CRM usw. ganzheitlich umsetzbar werden.

Und welchen Beitrag erwarten Sie diesbezüglich von einem Carrier?

Als Infrastrukturpartner ist der Carrier gerade für unser Geschäft von vitaler Bedeutung. Darum legen wir in dieser Partnerschaft besonderen Wert auf eine solide Vertrauensbasis, fachliche Kompetenz und maximale Transparenz auf allen Ebenen. Von der Technik erwarten wir in erster Linie Stabilität und Flexibilität. Last but not least gehören auch marktgerechte Kosten auf unseren Wunschzettel.

Welche Faktoren haben Sie davon überzeugt, dass cablecom für Ihr Unternehmen die beste Wahl ist?

Neben den soeben genannten Faktoren zeichnete sich cablecom durch ein hohes persönliches Engagement ihrer Mitarbeitenden aus. Die optimale territoriale Netzpräsenz sowie die attraktiven Konditionen trugen ebenfalls zum positiven Entscheid bei. Im Nachhinein hat mich auch das Arbeitstempo erstaunt – in nur sechs Wochen war die Migration abgeschlossen!

Was macht Ihrer Meinung nach cablecom für die Medienbranche besonders interessant?

Das hervorragende Preis-Leistungs-Verhältnis und die grosse Flexibilität, insbesondere bei den Wartungsfenstern im IT-Betrieb. Aus Sicht der Zeitungsproduktion ist diese Flexibilität ein mächtiger Pluspunkt.

Haben Sie Pläne für das nächste Jahr?

Wir werden nach Bedarf weitere Standorte an das cablecom Netz anschliessen und am Bau des Speichernetzwerks weiterarbeiten.

Herr Bochsler, besten Dank für das Interview.



Rudolf Bochsler, Leiter Informatik der «Aargauer Zeitung»

AZ Medien Gruppe

Die AZ Medien Gruppe ist eines der führenden Schweizer Kommunikationsunternehmen. Sie gibt die «Aargauer Zeitung» (im Verbund mit der «Mittelland Zeitung» die drittgrösste Tageszeitung der Schweiz) und verschiedene Wochenzeitungen heraus, betreibt Regionalradio- und Regionalfernsehsender, verlegt zahlreiche Special-Interest-Zeitschriften und «powert» das regionale Internetportal www.azonline.ch. Abgerundet wird die Produkte- und Dienstleistungspalette durch eine Zeitungs- und Kundendruckerei, eine Buchhandlungskette und einen Buchverlag. Die Gruppe hat Firmenstandorte in den Kantonen Aargau, Zürich und Luzern.

Weitere Infos: www.azonline.ch

Von cablecom bezogene Leistungen:

- topnet Private IP: Multi-Gigabit-Glasfaser-Core-Netzwerk Baden–Aarau–Lenzburg–Baden; Anbindung der Redaktionsstandorte (2 Mbit/s); redundante Anbindung der Redaktionsstandorte an die Druckzentren in Aarau und Baden (100 Mbit/s)
- topnet Global IP: Internetanbindung (10 Mbit/s)

Weitere Infos: Olav Frei, Head of Key Account Management, cablecom business solutions, Tel. 01 355 61 76, olav.frei@cablecom.ch

SZKB: zufriedene Anwender, zufriedene Kunden

Mit der Migration auf eine neue Systemplattform realisierte die Schwyzer Kantonalbank im Weitverkehrsnetz auch ein neues Datenverschlüsselungssystem und einen markanten Ausbau der Kapazitäten. Nicht nur zur Freude der Anwender, sondern auch der Kunden.

Eines der grössten Projekte im Bereich Unternehmensentwicklung/Logistik der letzten Jahre war die Migration von FIS-VRX, einer Bankensoftware auf der proprietären Plattform NCR-VRX, zu FIS-2000* auf der offenen Plattform Unix. Das Projekt firmierte naheliegenderweise unter der Bezeichnung FIS-2000 und beschäftigte bis Ende 2002 rund 50 Mitarbeitende, die insgesamt das Pensum von 6000 Personentagen bzw. 30 Personenjahren leisteten. FIS-2000 steht nun kurz vor dem Abschluss: Bis Ende Jahr sollen alle wichtigen Informatikapplikationen mit der neuen, modular aufgebauten Bankensoftware Finnova betrieben werden.

Steigende Ansprüche erfordern mehr Ressourcen

Doch die Modernisierung der IT-Umgebung konnte sich nicht in der Migration der ERP-Plattform erschöpfen. Dazu Pius Bürgler, Leiter Informatik Systeme, SZKB: «Die Anforderungen an die Vernetzung im eigenen Haus, aber auch zu Kunden und Lieferanten sind massiv gestiegen und verlangen eine immer höhere Verfügbarkeit und Bandbreite.» In der Tat stiess man bei den Bandbreiten schon vor der Einführung der neuen Banksoftware zunehmend an Grenzen. Mehr als 2 Mbit/s gaben die Mietleitungen – rein physikalisch bedingt – nicht her. Die Folge: lange Antwortzeiten, entnervte Mitarbeiter, unzufriedene Kunden am Schalter. Aus dieser unbefriedigenden Situation heraus entstand ein neues Projekt mit dem Namen NET02. Mit NET02 wurden folgende Ziele verfolgt:

- Schnellere Reaktionszeiten durch den Aufbau eines leistungsfähigen Primärnetzwerks

- Maximale Betriebssicherheit durch den Aufbau eines zusätzlichen Backupnetzwerks

- Garantierter Datenschutz durch Verschlüsselung des Datenflusses vom Rechenzentrum zu den Filialen

Im Rahmen dieses Projektes wurden verschiedene Carrier-Angebote geprüft. Von der Partnerschaft mit einem neuen Netzwerk-Carrier versprach sich Pius Bürgler im Besonderen folgende Vorteile für die SZKB:

- Dank kürzeren Antwortzeiten können die Kunden noch schneller und effizienter bedient werden.
- Bei Betriebsstörungen im Netz kann die Bank auf die Kompetenz und sofortige Hilfe des Carriers zählen.
- Aufgrund der flexiblen Erweiterungsmöglichkeiten kann die Bank auf das Datenwachstum rechtzeitig reagieren.

Den Zuschlag für den Betrieb des Primärnetzes bekam cablecom. Warum? Bürgler: «Cablecom war bezüglich einmaliger und wiederkehrender Kosten im Vergleich zur Konkurrenz sehr interessant. Die flexible Handhabung der Bandbreite kam unserem Bedürfnis nach kurzen Datentransferzeiten sehr entgegen.»

Die so genannten A-Filialen (bis 35 Mitarbeitende) sind heute mit einer garantierten Bandbreite von 6 Mbit/s an das cablecom topnet angeschlossen, die

B-Filialen (3–5 MA) mit 3 Mbit/s und die C-Filialen (2–3 MA) mit 2 Mbit/s. Effektiv können die Filialen Bandbreiten bis zu 20 Mbit/s nutzen. 70% der Filialen und beide Rechenzentren sind mit Glasfaserleitungen vernetzt, der Rest mit SDSL. Der Betrieb des Backupnetzwerks wurde aus sicherheitsstrategischen Gründen einem andern Carrier überantwortet.

Die SZKB und cablecom haben vereinbart, dass die Verwaltung des Primärnetzes bis zum jeweiligen Hausanschluss inklusive Router Aufgabe der cablecom ist.

«Die Zusammenarbeit mit dem cablecom Team war sehr effizient und kann durchwegs als sehr erfreulich bezeichnet werden.»

Pius Bürgler, Leiter Informatik Systeme, SZKB

Unterm Strich herrscht grosse Zufriedenheit

Die Migration des Weitverkehrsnetzes verlief im vorgesehenen Zeitplan und ohne Probleme. Dazu Bürgler rückblickend: «Die Zusammenarbeit mit dem cablecom Team war sehr effizient und kann durchwegs als sehr erfreulich bezeichnet wer-



Hat mit seiner Abteilung Informatik Systeme die Informatik der SZKB auf den neusten Stand gebracht: **Pius Bürgler.**

* Inzwischen wurde FIS-2000 in Finnova umbenannt.

Infos dazu siehe www.finnova.ch.

«Kommunikation ist extrem wichtig»

den. Die sozialen und fachlichen Kompetenzen wurden von allen sehr geschätzt und haben wesentlich dazu beigetragen, dass das Projekt im vorgesehenen Zeitplan abgeschlossen werden konnte.»

Unterm Strich herrscht grosse Zufriedenheit bei der SZKB: Mit dem Ausbau der Netzwerkkapazitäten konnten die Antwortzeiten markant verkürzt werden, was sich wiederum positiv auf die Zufriedenheit der Anwender und Kunden auswirkt. Die Verantwortung für den Betrieb der Primär- und Backupnetzwerke liegt heute voll bei den beteiligten Netzwerkpartnern. Und nicht zuletzt leisten die gewählten Lösungen einen wesentlichen Beitrag an die Optimierung der Kostenstrukturen.

Apropos Kosten: Dass weniger Kosten nicht automatisch weniger Qualität heissen muss, gilt in diesem Fall ganz besonders. Dazu das Statement von Alphons Lindauer, Leiter Fachbereich IT/Organisation: «Wenn es gelingt, die Kosten tiefer zu halten, vergrössern wir unsere Marktchancen. Einsparungen auf Kosten der Qualität kommen in unserem Geschäft jedoch grundsätzlich nicht in Frage.»

Schwyzer Kantonalbank

Die 1890 gegründete Schwyzer Kantonalbank (SZKB) betreibt heute 28 Filialen und gehört mit über 450 Beschäftigten zu den grössten Arbeitgebern im Kanton Schwyz. Als Universalbank bewegt sie sich im Anlage-, Kredit- und Privatkundengeschäft (S&P-Rating: AA+). Ihre Bilanzsumme beträgt rund 8,5 Mrd. Franken, Tendenz steigend.

Weitere Infos: www.szkb.ch

Von cablecom bezogene Leistungen:

- topnet Private IP: redundante Anbindung der beiden Rechenzentren in Schwyz (100 Mbit/s); Anbindung der Bankfilialen (2–20 Mbit/s)
- topnet Global IP: redundante Internetanbindung (2x8 Mbit/s); Managed BGP-4 Routing Service

Weitere Infos: Sven Guyer, Senior Presales/Project Manager, cablecom business solutions, Tel. 01 277 90 15, sven.guyer@cablecom.ch

Von Seiten der cablecom war Sven Guyer für das Projekt verantwortlich. «Business Facts» hat ihn auf seine Erfahrungen im Projekt angesprochen.

Herr Guyer, welches waren aus Ihrer Sicht die Highlights dieses Projektes?

Zum einen die Tatsache, dass wir unseren Backbone im Kanton Schwyz in so kurzer Zeit erweitern und alle Standorte der SZKB termingerecht in Betrieb nehmen konnten. Ein weiteres Highlight war das neu erarbeitete Anschlusskonzept für die beiden Rechenzentren, das wir nun als Standard festgelegt haben.

Was war typisch an der Situation bzw. Ausgangslage des Kunden, was eher speziell?

Typisch war das Bedürfnis nach mehr Bandbreite. Speziell war, dass ich dem Kunden in der Vorbereitungsphase den Managed BGP-4 Routing Service schmackhaft machen und ihn dann auch so realisieren konnte.

Wer war von Seiten der cablecom in das Projekt involviert?

Jürg Padrutt hat sich um die Glasfaserleitungen gekümmert, er war meine wichtigste interne Ansprechperson. Das Access-Team hat die Endgeräte konfiguriert. Um die Konfiguration des Managed BGP-4 Routing Service hat sich das ICRS-Team gekümmert. Und natürlich all die Leute, die für uns gegraben und die Glasfaserleitungen gezogen und gespleisst haben.

Welchen Stellenwert hat für Sie die Kommunikation in einem solchen Projekt?

In einem Projekt dieser Grössenordnung ist es wichtig, intern regelmässig Projektmeetings abzuhalten, damit alle involvierten Mitarbeitenden auf dem gleichen Wissensstand sind. Eine offene Kommunikation fördert die Identifikation mit dem Projekt und dadurch auch das Engagement. Selbstverständlich haben wir auch mit dem Kunden offen kommuniziert, so dass er stets über den aktuellen Stand des Projektes informiert war, auch

wenn etwas mal nicht so gut lief. Nur so entsteht eine Vertrauensbasis, die für eine langfristige Partnerschaft Voraussetzung ist.

Offenbar gab es auch Probleme ...

An einem Standort hatten wir Probleme mit einem Glasfaseranschluss. Es war nicht klar, wie das Gebäude termingerecht erschlossen werden konnte. Genau darum ist eine offene Kommunikation mit dem Kunden extrem wichtig. In einem partnerschaftlichen Klima ist der Umgang mit Problemen konstruktiver. In diesem Fall wurde der Anschluss doch noch termingerecht fertig gestellt und in Betrieb genommen.

Welche Faktoren haben Ihrer Meinung nach dazu beigetragen, dass das Projekt in allen Phasen erfolgreich verlaufen ist?

Die unkomplizierte Zusammenarbeit der involvierten Teams auf beiden Seiten, die hohe Motivation der Mitarbeitenden und der sensationelle Sommer ...



Sven Guyer, Senior Presales/Project Manager, cablecom business solutions

«Die Wachstumsraten im Breitbandgeschäft werden noch einige Zeit auf hohem Niveau verweilen»

Wie stellt cablecom die nötigen Netzwerkressourcen zur Verfügung? Wie ist cablecom im rasch wachsenden Markt der Corporate Network Services positioniert? Welche neuen Dienstleistungen dürfen Geschäftskunden nächstes Jahr von cablecom erwarten? Interview mit Walter Bichsel, Manager Data Platforms bei cablecom.

Herr Bichsel, was sagt Ihnen die Zahl 5'000'000'000'000'000'000?

Fünfmal 10^{18} – eine Zahl, die der bekannten Aufgabe der Verdoppelung der Reiskörner auf dem Schachbrett in etwa entsprechen sollte ...

Nicht ganz. Das ist die Anzahl Bytes, die gemäss einer Studie der University of California im Jahr 2002 weltweit an neuer Information vornehmlich auf Festplatten gespeichert wurde, insgesamt also fünf Exabytes. Das entspricht 500'000 Bibliotheken von der Grösse der US-Kongressbibliothek. Was sagen Sie zu dieser historisch beispiellosen Informationsvermehrung?

Zwei wichtige und parallel verlaufende Entwicklungen haben diese beispiellose Informationsvermehrung erst ermöglicht: die rasante Entwicklung im Speicherbereich und die Entwicklung im Netzwerkbereich. Mit der Entwicklung im Speicherbereich konnte die Information nicht nur vermehrt, sondern in ihrem Gehalt auch wesentlich vertieft werden. Diese Informationsvermehrung ist jedoch nur von Nutzen und von wirtschaftlichem Interesse, wenn diese Informationen auch einem grossen Benutzerkreis zur Verfügung stehen – und dazu hat die Entwicklung im Netzwerkbereich sicher einen wesentlichen Teil beigetragen.

Immer mehr Daten, die immer schneller transportiert werden sollen – ein Leistungswettbewerb, dem sich auch Schweizer Carrier stellen müssen. Laut Fernmeldestatistik des BAKOM haben die Breitbandanschlüsse in

der Schweiz im letzten Jahr um 148% zugelegt. Mit welchen Traffic-Szenarien in den Bereichen Residential und Business rechnet und plant cablecom in den nächsten Jahren?

Die Schweiz ist heute ein Land mit einer der höchsten Breitbandanschlussdichten. Die Wachstumsraten im Breitbandgeschäft werden noch einige Zeit auf hohem Niveau verweilen, sich im Vergleich zu den heutigen Wachstumsraten jedoch zusehends abschwächen. Hohe Wachstumsraten werden aber weiterhin beim globalen Bandbreitenbedarf zu verzeichnen sein, da auch die bestehenden Breitbandanschlüsse in Zukunft mit viel mehr Servicebandbreite ausgestattet sein werden.

Im Businessbereich werden mittelfristig zwei Entwicklungen wesentlich zum Bandbreitenboom beitragen: der Erfolg der Gigabit-Ethernet-Technologie und die fortschreitende Liberalisierung der letzten Meile. Im Low-end-Access-Bereich werden Bandbreiten unter 2 Mbit/s – sofern es die Accesstechnologie erlaubt – kaum mehr anzutreffen sein.

Da Campus-basierende Netzwerkinfrastrukturen zusehends auf Gigabit-Ethernet migriert sein werden, wird sich auch die Nachfrage nach Campus-übergreifenden Gigabit-Ethernet-Verbindungen weiter verstärken.

«cablecom hat früh erkannt, dass für den zukünftigen Bandbreitenbedarf neue und wirtschaftliche Technologien einzusetzen sind.»

Wie sorgt cablecom dafür, dass die nachgefragten Netzwerkressourcen weiterhin in hoher Qualität und zu bezahlbaren Preisen zur Verfügung stehen?

Cablecom hat früh erkannt, dass für den zukünftigen Bandbreitenbedarf neue und

wirtschaftliche Technologien einzusetzen sind. Dabei spielte der Faktor, dass cablecom über eine ausgedehnte Glasfaserinfrastruktur verfügt, eine wesentliche Rolle. Es war uns möglich, Netzwerkinfrastrukturen ohne Zukauf von fremden Transportkapazitäten zu erstellen. So kann die Kapazität beispielsweise durch die Wahl von Gigabit-Ethernet im Netzwerkdistributionsbereich zu minimalen Kosten verdoppelt oder gar vervielfacht werden. Zur Sicherung der Qualität ist es uns somit möglich, unsere Netzwerkressourcen nicht zu überlasten oder bei sich abzeichnender Überlastung sofort auszubauen.

«cablecom reagiert sehr flexibel auf die Bandbreitenbedürfnisse der Kunden, sei dies im Low-end- oder im High-end-Bereich.»

Die Sensibilität der Kunden bezüglich Preis-Leistungs-Verhältnis hat während der Konjunkturlaute deutlich zugenommen. Stellen Sie weitere Veränderungen bei den Ansprüchen der Kunden fest?

Die Kunden werden nicht nur beim Preis-Leistungs-Verhältnis, wo Qualität ein integraler Bestandteil ist, anspruchsvoller, sondern auch bei der Betreuung und beim Service. Kunden sind heute weniger bereit, ihre individuelle Serviceerwartung dem Standardserviceniveau anzupassen. Sie wollen individuell begrüsst werden. Sie erwarten auch mehr Flexibilität bei der Serviceleistung während der normalen Laufzeit eines Vertrages.

Im Telecom Rating 2003 der «Bilanz» wurde cablecom dieses Jahr zum zweiten Mal in Folge mit dem Prädikat «innovativster Schweizer Corporate Network Carrier» geehrt. Auf welche konkreten Marktleistungen führen Sie dies rückblickend zurück?

Zwei Elemente mögen zu dieser Einschät-

zung beigetragen haben: Erstens haben wir auf die Marktanforderungen bezüglich neuer Layer-2-Transport-Services schnell reagiert. Unsere Optical WAN Services beinhalten sowohl Ethernet-spezifische Übertragungsangebote als auch Bit-transparente optische Serviceangebote, zum Beispiel zur Übertragung von FiberChannel. Zweitens reagiert cablecom sehr flexibel auf die Bandbreitenbedürfnisse der Kunden, sei dies im Low-end- oder im High-end-Bereich.

Wie werden Sie den Ruf als innovativster Carrier in Zukunft verteidigen? Welche Innovationen dürfen Unternehmen von cablecom nächstes Jahr erwarten?

Wir werden weiterhin bestrebt sein, auf neue Kundenbedürfnisse schnell und flexibel zu reagieren. Neben der Innovation im Transportbereich werden im nächsten Jahr zusätzliche Innovationen im Servicebereich zu vermelden sein, konkret in den Bereichen Voice und Service Management. Mit der rasch zunehmenden Verbreitung der Voice-over-IP-Technik sind auch wir gefordert. Man wird diesbezüglich schon bald Interessantes von uns hören – zum Beispiel im nächsten cablecom business forum.

Wenn wir uns noch einmal die astronomischen Wachstumsraten der gespeicherten und transportierten Daten vor Augen führen: Mit welchen Lösungen kann cablecom Unternehmen helfen, die riesigen Mengen von

Daten effizient zu organisieren?

Für die Unternehmen stellt die exponentielle Zunahme von geschäftsrelevanten Informationen insofern eine Herausforderung dar, als ihre Verfügbarkeit jederzeit gewährleistet sein muss. Daher verteilen grössere Unternehmen ihre Speicherkapazitäten zur Sicherung ihrer Daten auf verschiedene Firmenstandorte und bauen so genannte Storage Area Networks, also Speichernetzwerke, auf. Zum Aufbau solcher SANs bietet cablecom mit den Optical WAN Services die notwendigen Kommunikationsverbindungen.

Kleinere Unternehmen werden sich jedoch kaum die Verteilung der Daten auf unterschiedliche Firmenstandorte leisten. Hier kann ein Hosting Service von cablecom, bei dem die Speicherkapazitäten in einem Datacenter untergebracht werden, eine geeignete Lösung sein.

Welche Strategie verfolgt cablecom im Bereich Product Management?

Wie adressiert cablecom im nächsten Jahr unterschiedliche Marktsegmente wie KMU und Grossunternehmen?

Das Marktsegment der KMU wird bekanntlich vor allem über den Preis bestimmt. Im KMU-Segment sind deshalb Produkte mit minimalen Aufschaltkosten gefordert. Diese Anforderungen decken wir bereits heute über unsere Hybrid-Fiber-Coaxial-Infrastruktur ab. Die Angebote im Grosskundensegment werden sich im Bereich Service Management und hinsichtlich Flexibilität weiterentwickeln und sich wesentlich vom KMU-Bereich

unterscheiden. Grundsätzlich unterschiedliche Angebote für KMU und Grossunternehmen werden auch im Bereich der IP-basierenden Sprachdienste zu erwarten sein.

Mit welchen Konkurrenzvorteilen wollen Sie neue Kunden gewinnen?

Unsere ausgedehnte Glasfaserinfrastruktur sowie die vorhandenen oder unter minimalen Kosten erweiterbaren Netzwerkkapazitäten bringen uns im High-end-Segment enorme Vorteile. Weiter bauen wir laufend die Kapazitäten zur verbesserten Erreichung des Low-end-Segmentes aus. Mit der ausgezeichneten Positionierung im High-end-Segment und der optimierten Positionierung im Low-end-Segment werden auch Kunden mit Bedürfnissen in beiden Marktsegmenten besser zu erreichen sein.

Herr Bichsel, vielen Dank für das Interview.



Walter Bichsel, Manager Data Platforms bei cablecom

cablecom business forum

cablecom topnet voice – der neue Sprachdienst für Geschäftskunden

Donnerstag, 11. März 2004, 16.30–19.00 Uhr

Hotel Widder, Zürich

Zielpublikum: CEOs, CFOs, CIOs, CTOs

Die Teilnahme ist gratis. Anschliessend Apéro.

Anmeldung:

mit beiliegendem Fax-Antwortformular, unter Tel. 0800 888 310 oder auf www.cablecom.biz/forum

Die Ankündigung von cablecom digital phone für Privatkunden im Februar dieses Jahres hat ein gewaltiges Echo ausgelöst. Die Anmeldungen überstiegen bei weitem das von cablecom disponierte Limit von 1'000 Anschlüssen pro Monat in der Startphase. Mittlerweile telefonieren 15'000 Privatkundinnen und -kunden über das Kabelnetz von cablecom.

Seitdem wird cablecom auch von Geschäftskunden immer wieder gefragt, wann in Ergänzung zu den topnet Services ein Sprachdienst lanciert werde. Im kommenden cablecom business forum wird diese Frage beantwortet. Telefonie über das cablecom topnet wird in naher Zukunft möglich sein – und das wie gewohnt zu sehr attraktiven Preisen.

Einzelheiten erfahren Sie im nächsten cablecom business forum. Wir freuen uns auf Ihren Besuch!

Mit Pickel und Schaufel in die digitale Zukunft

Die Anwendungen in der Computertechnik verlangen immer schnellere Netzwerkverbindungen. Diese Forderung kann langfristig nur die Glasfaser erfüllen. Doch bis jetzt haben erst wenige Gebäude einen Glasfaseranschluss. Andererseits ist auf einen solchen Anschluss angewiesen, wer über 4 Mbit/s Bandbreite braucht ...

Digitale Informationen können durch Licht dargestellt werden (Licht an = 1, Licht aus = 0). Durch Glasfasern wird dieses Licht per Laserdioden übertragen. Licht hat eine etwa 100-mal so grosse Bandbreite wie die aller Radiowellen zusammen. Darum sind Leitungen, die Licht übertragen können, für die künftige Datenkommunikation das Nonplusultra. Die wichtigsten Vorteile von Glasfasern:

- unbegrenzte Übertragungskapazität bei kleinem Gewicht und geringen Abmessungen (cablecom offeriert ihren Geschäftskunden Bandbreiten zwischen 2 Mbit/s und 1 Gbit/s)
- keine Störbeeinflussung durch elektromagnetische Felder
- elektrische Isolation zwischen Sender und Empfänger
- Vereinfachung der Gerätetechnik, Blitzschutz
- keine Funkenbildung bei mechanischem Defekt
- in weiten Bereichen frequenz- und temperaturunabhängige Kabeldämpfung

130'000 km Datenautobahn ohne Tempolimit

Würde man alle Glasfasern, die cablecom in der Schweiz verlegt hat, einzeln aneinander reihen, käme man auf die stattliche Länge von 130'000 km (dreimal um den Globus). Im Durchschnitt liegt der nächste Anschlusspunkt ans Glasfasernetz von cablecom nur gerade 200 m von Ihrem Büro entfernt. Solche Anschlüsse gibt es in Zürich und Genf, aber auch in Richigen und Monte Carasso sowie an 6'000 weiteren Anschlusspunkten (Spleissboxen in Kabelschächten, Kabinen im Freien, Hubs/POPs in Gebäuden). Was passiert nun, wenn eine oder mehrere Liegenschaften neu «verglast» werden sollen?

Wie bereits im letzten «Business Facts» an dieser Stelle berichtet, verfügen die Account Manager von cablecom business solutions über eine Applikation, die für jeden beliebigen Standort in der Schweiz ein Erschliessungsprofil erstellen kann. Die Kostenfolgen der Erschliessung werden dem Kunden innerhalb von wenigen Tagen in einer Richtofferte mitgeteilt.

Für den Trasseebau fallen je nach Terrain unterschiedliche Kosten pro Meter an (ab 60 Franken auf Wiesen, bis 400 Franken auf städtischem Grund). Doch nicht immer muss ein Bau-



«Point of Presence» von cablecom

trupp anrücken. Manchmal können die Glasfasern auch einfach in bereits bestehende Rohre verlegt werden. In 540'000 Liegenschaften ist cablecom ohnehin mit Rohren für Koaxialkabel (Kabel-TV) präsent – die Nachrüstung mit Glasfaseranschlüssen ist dort in der Regel mit geringem Aufwand möglich.

Cablecom ist interessiert, die Erschliessungskosten für ihre Kunden möglichst tief zu halten. Darum sorgt cablecom vor: Wo immer Kabelschächte frisch gegraben oder freigelegt werden (z.B. im Auftrag von EWs), ist cablecom zur Stelle und bemüht sich – wo sinnvoll – um Mitbenutzungsrechte oder legt eigene Rohre. Gelegentlich greift cablecom auch auf die Infrastruktur von Dritten zurück (z.B. SBB). Erst wenns eleganter nicht geht, greift cablecom selber zu Pickel und Schaufel.

Fazit: Bei einem Erschliessungsprojekt ist viel Kreativität und Erfahrung gefragt. Die Verwendung von erstklassigem Material, viel Sorgfalt bei den Spleiss- und Messarbeiten, eine systematische Qualitätskontrolle sowie ein professionelles Projektmanagement sorgen schliesslich dafür, dass alles plangemäss abläuft und der Kunde am Ende zufrieden ist. Fordern Sie noch heute unsere Offerte an!



Ihr direkter Link zur cablecom Blitzofferte:

Anfragen zu topnet Private IP:

www.cablecom.biz/private

Anfragen zu topnet Global IP:

www.cablecom.biz/global

Nähere Infos zu den topnet Services:

www.cablecom.biz

Tel. 0800 888 310