

Ankündigung *effectas FTTX academy*

Stehen Sie vor Entscheidungen bezüglich FTTH? Wir vermitteln Ihnen das Wissen aus über 50 FTTH-Projekten, damit Sie entscheiden können.

FTTH ist ein Vorhaben, welches das Telekom-Business transformieren wird. Es geht nicht nur um die Glasfaser, es geht um Geschäftsmodelle, um Kooperationen, um Angebote und auf die eigene Situation zugeschnittene Migrationsszenarien. Um fundierte Entscheidungen treffen zu können, reicht eine eindimensionale Sicht auf dieses Thema nicht aus.

**Kompetenzen erlangen, um Entscheidungen zu treffen: Das geeignete Geschäftsmodell, das geeignete Netzdesign und die dazugehörige Technologie.
Den eigenen Weg zu FTTH finden: hierbei unterstützt Sie effectas mit der academy.**

Strategien beweisen sich in der Praxis. Jeder gemachte Fehler ist nur dann eine Chance, wenn er nicht wiederholt wird.

effectas ist ein auf FTTH spezialisiertes Unternehmen, welches Energieversorgungsunternehmen (EVU) und Serviceprovider bei der Definition der Strategie, der Konzeption, Planung und Realisierung von FTTH-Projekten und Netzwerkinfrastrukturen begleitet. Profitieren Sie direkt von der gewonnenen Erfahrung aus über 50 FTTH-Projekten durch eine Schulung in der **effectas FTTX academy**.

Zielgruppe

Die Ausbildung richtet sich an business-, technik-, verkaufs- und marketingorientierte Mitarbeiter, die mit FTTX-Strategie-, Planungs- und Realisierungsaufgaben konfrontiert sind, sowie an politische Entscheidungsträger bei Kanton, Stadt und Gemeinde.

Es wird ein ausgewogener Mix zwischen Teamarbeit in Workshops und Vorlesungen gesucht. Die Mitwirkenden haben die Möglichkeit, das zuvor erworbene Wissen in den Fallstudien unmittelbar zur Anwendung zu bringen.

Die Teilnehmer können sich mit den Berufskollegen austauschen und dadurch von den vielfältigen Erfahrungen profitieren.

Schulungsdetails

Wenn Sie Interesse an der **effectas FTTX academy** haben, wenden Sie sich bitte direkt an folgenden Kontakt academy@effectas.com damit wir Ihnen die Details zu der **effectas FTTX academy** zusenden können.

Der effectas FTTX academy Pfad

Das Programm der *effectas FTTX academy* besteht aus verschiedenen Modulen.

MODUL POLITIK

Sie kennen das politische und regulatorische Umfeld von FTTX und alle Interessengruppen. Sie kennen die Kooperationsmodelle und können diese einschätzen. Die möglichen Geschäftsmodelle, der Investitionsbedarf, der Mehrwert und die verschiedenartigen Motivationen für einen FTTH-Rollout gehören zu den Lernzielen. Sie kennen die Risiken und die Möglichkeiten, diese zu minimieren.

Dadurch sind Sie in der Lage, Ihre individuelle Ausgangslage für eine FTTX-Umsetzung realistisch einzuschätzen und die verschiedenen Realisierungsmöglichkeiten einzuordnen.

MODUL BUSINESS

Sie kennen Ihre strategischen Optionen (FTTX, FTTH, Partner, Kundensegmente, Migrationen) und deren Kostentreiber, mögliche Partnerschaftsmodelle mit ihren Vor- und Nachteilen und finanziellen Chancen und Risiken, den Markt und die Kundenbedürfnisse, die Schnittstellen von FTTH, weitere Bedürfnissen einer Gemeinde oder eines EVU, die Abhängigkeiten und Bewertungsmethoden in einem Business Case FTTH, „Lessons Learned“ aus verschiedenen Projekten, den FTTH-Projektablauf von A bis Z und das regulatorische Umfeld.

Dadurch haben Sie die Kenntnisse, um Ihre individuelle Ausgangslage für einen FTTH-Rollout realistisch einzuschätzen und die richtigen Schritte im Entscheidungsprozess einzuleiten. Sie verfügen über das Hintergrundwissen, um mit potenziellen Partnern über strategische Partnerschaften auf Augenhöhe diskutieren zu können.

MODUL TECHNIK

Sie kennen die technisch relevanten Elemente im Layer 1 und Layer 2, die technischen Anforderungen für einen erfolgreichen FTTH-Rollout, die verschiedenen Netzkonzepte und Topologien, die Anforderungen an Submissionsverfahren, die betrieblichen und technischen Prozesse, die Anforderungen an Managementsysteme und erfahren „Lessons Learned“ aus realen Implementierungsprojekten.

Dadurch sind Sie in der Lage, Ihre infrastrukturellen Voraussetzungen realistisch einzuschätzen und die technischen Möglichkeiten gegeneinander abzuwägen. Sie können die Anforderungen aus den Geschäftsmodellen an die Technik ableiten.

MODUL VERKAUF & MARKETING

Sie kennen die Meilensteine der digitalen Evolution und deren Auswirkung auf die Entwicklung der Endkundenservices, die wichtigsten Markttreiber und Wechselhürden im Endkundenmarketing, die verschiedenen Anforderungen an das Portfolio und Pricing, die Marktstruktur mit den wichtigsten Rollen im Endkundenmarketing, die Zusammenhänge der strategischen und der taktisch operativen Kommunikation und die Anforderungen an die unterstützenden Marketinginstrumente.

Dadurch sind Sie in der Lage, Ihre Marketingstrategie festzulegen, daraus die organisatorischen wie auch strukturellen Rahmenbedingungen abzuleiten sowie Ihren Marketingmassnahmenplan und Ihre Kommunikationsmassnahmen zielgerichtet zu planen und umzusetzen.