



**effectas**  
BUSINESS IMPROVEMENT

Ausbau der Glasfasernetze in der Schweiz

# Es ist erst der Anfang!

«effectas hat uns auf dem ganzen Weg, von der Absicht bis zum funktionierenden Open-Access-Netz, entscheidend unterstützt. In den vergangenen Jahren hat effectas in unzähligen Projekten bei Städten und Gemeinden ein umfangreiches FTTH-Know-how aufgebaut, welches aus meiner Sicht schweizweit einzigartig ist.»

**Peter Stäger**

Leiter Telecom der St. Galler Stadtwerke, Mitglied der Geschäftsleitung

«Wir konnten unsere Geschäftsidee skizzieren und entwickeln, dabei wurden wir von effectas mit Kompetenz und Eigeninitiative partnerschaftlich unterstützt.»

**Stefano Garbin**

Vorsitzender der Geschäftsleitung, St. Gallisch-Appenzellische Kraftwerke AG

«effectas konnte uns mit viel Kompetenz, Flexibilität und Marktkenntnis hervorragend unterstützen.»

**Markus Attiger**

Geschäftsführer, die werke versorgung wallisellen ag

Nur kann es niemand glauben, weil niemand genau weiss, was es alles auslösen wird... Und die Schweiz, ja die Schweiz, sie wird vorne mit dabei sein. Wir von effectas sind stolz und unseren Kunden dankbar, dass wir von der ersten Stunde an die FTTH-Bewegung in der Schweiz mitprägen konnten.

Noch vor wenigen Jahren schaute die Schweiz bewundernd und ein wenig neidisch nach Milano. Die Italiener, die machen es. Zwar nicht immer mit Schweizer Präzision, aber sie setzen in den Städten auf die Glasfaser. Jetzt brauchen wir uns nicht mehr zu verstecken: Denn wir tun es auch, wir tun es nicht nur in den Städten, wir tun es auch in den Kantonen und den Dörfern, wir tun es überall.

Es lebe das Informationszeitalter! Nichts kann uns stoppen, keine Finanzkrise und nicht einmal eine WEKO wird uns aufhalten können. Die Fasern werden verlegt und die Zukunft beginnt in der Schweiz etwas früher als anderswo. Ein Grund mehr für die Unternehmen, die Schweiz schön zu finden.

**Erfolgreiche Pilotprojekte**

Begonnen hat alles mit Pilotprojekten. Pilotkunden wurden gesucht, die Fasern wurden verlegt. Wie kommt man am besten durch die Rohre, wie in die Häuser? Die Devise war stets, wenige Gräben öffnen zu müssen. Wie kommt die Glasfaser vom Keller in die Wohnung? Soll man entlang der Stromverkabelung oder mit den Telefonkabeln fahren? Wie ist ein aktives Transportnetz zu gestalten, damit es im Sinne eines offenen Netzes von vielen Dienstbietern genutzt werden kann? Wie reagiert der Endkunde, wie nutzt er die Leistungsfähigkeit von FTTH?

Es ging darum, viele Erfahrungen zu sammeln. Es ging aber auch darum, dem Volk und der Politik zu beweisen, dass die Elektrizitätswerke diese Aufgabe gut meistern können – und so war es auch.

**Glasfasern bringen uns weiter**

Zürich und dann St. Gallen waren die ersten. Das Volk wollte es und das Volk bekommt es – das Netz der Zukunft. Auch Swisscom musste dies einsehen. Anfangs versuchte sie noch, die Bewegung zu stoppen: «Die Faser braucht es nicht.» Schliesslich lässt sich mit dem guten alten Kupfer immer noch schön Geld verdienen. Openaxs, dieser lästige Verband, hat es stets anders gesehen. Das Kupfer sollte man für die Dachrinnen brauchen. Es ist die Glasfaser, die uns anders macht. Schliesslich musste Swisscom dies einsehen. Vier Fasern und etliche Kooperationsverträge später ist sie mit an Bord und baut mit, aber nur dort, wo es sich für sie schnell lohnt.

**Elektrizitätswerke als zuverlässige Partner**

Keine Angst: Der digitale Graben wird nicht entstehen, schliesslich haben wir ja noch unsere Elektrizitätswerke. So zuverlässig, wie sie uns Wasser und Strom ins Haus bringen, versorgen sie uns jetzt mit Bandbreite.

Kein Zweifel: Es braucht sie, die Glasfaser, und sie ist nicht einmal so teuer, wenn nicht



«effectas hat uns über mehrere Phasen des Projekts FTTH in Beratung und Interim-Management-Aufgaben unterstützt. Ich schätze die gute Mischung aus zielführender Analyse, Methodikkompetenz und pragmatischer Mithilfe bei der Umsetzung. Die effectas-Berater verstehen ihr Handwerk erstklassig und sind im Themengebiet FTTH Meister ihres Fachs.»

**Andreas Waber**

Leiter Customer Services/  
Telecom, ewb

«effectas hat es sehr gut verstanden, unserem Gemeinderat das komplexe Thema FTTH auf eine verständliche Art und Weise zu vermitteln.»

**Hanspeter Frey**

Gemeinderat, Ressort Werke  
und Tiefbau, Gemeinde Lindau

«effectas konnte uns auf dem ganzen Weg des FTTH-Projekts fachlich fundiert unterstützen, wobei die Leistungen auch sehr kurzfristig abrufbar waren.»

**René Gaus**

Leiter Telecom, EKT AG  
Mitglied der Geschäftsleitung

.....  
**Ausbau der Glasfasernetze in der Schweiz - Es ist erst der Anfang! - Seite 2/2**  
.....

doch da und dort gegraben werden müsste. Und lohnen würde sie sich auch sofort, wenn sie alle nutzen würden.

Keine Sorge: Wenn das Netz da ist, werden neue Möglichkeiten entstehen. Man wird es nutzen und immer neue Möglichkeiten suchen. Man wird sich schon bald fragen, wie wir es eigentlich früher ohne die gute, alte Glasfaser aushalten konnten. Denn zwischen jetzt und der Zukunft fehlt nur noch die Faser.

**Jetzt gilt es ernst!**

Die Pilotprojekte sind durch – es geht jetzt um die «richtigen» Projekte. Wie plane ich den Rollout von einer grünen Wiese zum kompletten FTTH-Netz? Wie berechnet man einen Business Case FTTH? Wie kann ich günstig bauen, welches Geschäftsmodell ist zu wählen, welche Strategie wird verfolgt? Wie vermarktet man die Dienste, wer sind die innovativen Partner, wie muss ich mich organisieren? Die Fragestellungen verlagern sich mehr und mehr vom Technischen hin zur Vermarktung der Netze und Dienste.

Bin ich ein etablierter Kabelnetzbetreiber, stellen sich mir hingegen etwas andere Herausforderungen. Muss ich in meine bestehende Infrastruktur noch investieren? Wie kann ich es gestalten, dass meine Kunden möglichst rasch von den Vorteilen der Glasfaser profitieren können? Und wie ist dies möglich, ohne die einträgliche Coax-Cash-Cow zu früh zu schlachten?

**Unterschiedliche Voraussetzungen**

Jede Stadt, jedes Dorf, jedes Unternehmen hat bei der Infrastruktur andere Gegebenheiten. Diese gilt es zu analysieren und zu

berücksichtigen, denn hier ist der finanzielle Hebel investitionsseitig am grössten.

**Herausforderungen für die Zukunft**

FTTH ist noch jung. Obwohl wir bereits viel gelernt haben, lernen wir täglich dazu. Vielen Dank allen Kunden, die nebenan erwähnten und die nicht erwähnten, welche die FTTH-Geschichte schreiben. Die Gesellschaft wird die nächsten Jahre noch etwas kritisch auf die Finanzen schauen und schnelle Erfolge fordern. Dann aber, und zwar früher als man denkt, wird sie dankbar sein, dankbar für die Pionierleistung FTTH.