

Business Kunden ... warum soll ich mir das als Kabel-TV Anbieter antun?



- **Was will/benötigt der Businesskunde um geschäftlich erfolgreich zu sein?**

KOMMUNIKATION

Mit diversen Kommunikationsmittel kann sich eine Firma ihren Kunden präsentieren bzw. für ihre Produkte werben.

- **Kommunikation - Mit wem?**

- Intern: Mitarbeiter, Abteilungen, externe Standorte....
- Extern: Außendienst, Kunden, Lieferanten, Technologiepartner...

- **Kommunikation - Wie?**

- Sprache → Telefon
- FAX → Telefon
- Internet → Email, Website, RDP, Chat, Citrix, SSH, Telnet, Dropbox

- **Kommunikation - Womit?**

- Telefon → Festnetz, Mobiltelefon
- FAX
- PC / RDP-Terminal / Citrix-Terminal..

- **Kommunikation - Wann?**

- Geschäftszeiten Werktags tagsüber meist zw. 7:00 und 17:00
- Vergleich Privatkunde hauptsächlich zw. 17:00 und 24:00

- Bandbreite
 - Businesskunden verlangen meist höhere Bandbreiten DL/UL, sind aber auch bereit dafür zu bezahlen.
 - Tagsüber ist Bandbreite vorhanden, da Privatkunden erst Abends aktiv werden.
- Stabilität / Ausfallsicherheit
 - Netzwerk-Geräte höhere Qualität als bei Privatkunden -> redundante Netzteile, gute Lüftung -> Preis
 - Redundante Anbindungen z.B. Hauptleitung über Glasfaser (FTTH, GEAPON), Backupleitung über Kabelmodem, xDSL oder UMTS/LTE.
 - Aicall/JM-DATA ist in der Lage alle Arten von xDSL-Anbindungen österreichweit herzustellen.
 - Aicall/JM-DATA ist in der Lage UMTS/LTE-Datenanbindungen österreichweit herzustellen.
- Statische/Fixe IP-Adressen für Fernzugriff auf RDP/Citrix-Terminal, lokale Server Email, Web...
- Ein zentraler Router ermögliche mittels dynamischen Routing-Protokollen ein Kunden-Subnetz (Größe je nach Anzahl der gewünschten IP-Adressen) auf verschiedene Uplink-Anbindungen zu routen und somit redundant über mehrere Anbindungen erreichbar zu sein.

- Anbindungen über Fiber, Kabelmodem, xDSL oder UMTS/LTE – NICHT Redundant - sind in der Herstellung gleich/ähnlich wie bei Privatkunden, da bei allen genannten Anbindungen fixe IP-Adressen möglich sind.
Unterscheidung nur in SLA, ev. Bandbreite und Geräteausführung.
- Mehrweg-/Redundante Anbindungen: hier ist meist eine detaillierte Erhebung erforderlich die je nach möglicher Anbindung eine individuelle Lösung erfordert. Dies wird meist in eigenen Projekten abgearbeitet wo JM-DATA/Aicall und auch der IT-Administrator der Firma beteiligt sind.
- Kleinere Unternehmen → externen Administrator betreut IT
- Größere Unternehmen → eigener IT-Administrator.

Herstellung des vereinbarten Daten-Übergabepunktes nicht wesentlich mehr aufwand als beim Privatkunden -> Modem in Bridge-Mode und statische IP-Adresse.

- **Internet:**

- Anbindung: FTTH/GEPON, Kabelmodem, xDSL, UMTS/LTE
- Services: Web- Email-Server, Cloud-Server...

- **Telefonie:**

- Analog-Telefonie für Kleinstunternehmen -> bis zu 2 Analog-Lines pro FTTH-/GEPON-/Kabel-Modem, SIP-Analog-GW.
- ISDN-S0-Basisanschluss: 2 digitale Sprachkanäle - als Uplink für Telefonanlagen. Es lassen sich mehrere ISDN-S0-Uplinks serialisieren -> 2,4,6,8 gleichzeitige Sprachkanäle.
- ISDN-Primary-Multiplex-Anschluß: bis zu 30 gleichzeitige Sprachkanäle für große Firmen, Callcenter...
- Business-SIP-Trunk: Jene SIP-Datenverbindung welche normalerweise beim ISDN-Gateway terminiert wird hier direkt an die Telefonanlage geschaltet, es ist also KEIN ISDN-Gateway erforderlich Kommunikation mit Telefonanlage hier über SIP und NICHT über ISDN.
- Central-IP-PBX: zentral gehostetes Business-Telefonie-System die individuell an die Anforderungen des BusKD angepasst werden kann. Vorteil: KEINE Telefonanlage und KEINE ISDN-Leitungen beim Kd erforderlich, NUR die Telefon-Endgeräte sind beim Kunden. Es ist nur eine IP-Verbindung vom Kunden erforderlich - ev. mit xDSL- oder UMTS-/LTE-Backup.
Leistungsmerkmale des Systems sind vergleichbar mit ganz grossen Telefonanlagen.

Business-Internet:

Ein Businesskunde verwendet oft seine eigene Firewall welche speziell für den Kunden konfiguriert ist und für die Datensicherheit des Kunden verantwortlich ist.

Die Verantwortung liegt beim Bus.Kunden bzw. dessen Systemadministrator.

➔ **Versorgung mittels Kabelmodem im Bridge-Modus mit fixer IP-Adresse**

Telefonie

➤ Ein **Analog-Anschluss** wird gleich wie beim Privatkunden hergestellt.

➤ Ein ISDN-Anschlüsse benötigt folgende Arbeitsschritte:

- Provider erhält von Aicall das Kabelmodem und das gemäß Anmeldung richtige ISDN-Gateway
- Kabelmodem wird im CN-Admin provisioniert mit CPE-IP aus ISDN-/VOIP-Pool.
- ISDN-Gateway wird an Kabelmodem angeschlossen und gemäß Anleitung installiert.
- Damit das ISDN-Gateway bereits betriebsbereit.
- Es Erfolgt dann noch ein Vorab-Test des ISDN-Gateways mit der lokalen Telefonanlage vor der Nummernportierung. Hier werden mit einer Test-Nummer alle möglichen Gesprächs-Varianten getestet und das Gateway an die Konfiguration der Telefonanlage angepasst. AICALL ↔ Telefonanlagen Verantwortlicher
- Damit ist der ISDN-Anschluss nun betriebsbereit und braucht am Portierungs-Termin nur mehr aktiviert werden.

Central-IP-PBX:

- Provider erhält von Aicall einen Router, sowie alle für die Telefonanlage erforderlichen Endgeräte - bereits in vorkonfiguriertem Zustand.
- Kabelmodem wird provisioniert als Bridge mit CPE-IP aus MTA-Pool.
- Router wird hinter ein Kabelmodem (Bridge-Modus) geschaltet und ist ab hier von AICALL erreichbar. Es erfolgt ggf. eine finale Adaptierung der Router-Konfiguration.
- Die Endgeräte werden an das LAN-Netzwerk des Routers angeschlossen und registrieren sich automatisch an der Central-IP-PBX. Prinzipiell ist die Anlage betriebsbereit.
- Es erfolgt noch ein Funktions-Test der Anlage mit einer Testnummer wo auch die gesamte Funktionalität und der eingearbeitete Call-Workflow kontrolliert und geändert werden kann.
- All dies kann völlig stressfrei bereits Tage vor dem Portierungs-/ Aktivierungs-Termin durchgeführt werden.
- Am Portierungs-/ Aktivierungs-Termin wird dann nur mehr das Routing der Nummer für eingehende Anrufe auf AICALL umgestellt und die Anlage ist somit aktiv.

Vorteile für den Businesskunden

- ❖ Alle Services aus EINER Hand somit keine Unklarheiten wer bei etwaigen Problemen verantwortlich ist
- ❖ Kostengünstigen AICALL Tarife und Pakete möglich

Vorteile für Sie als Kabelbetreiber

- ❖ **Bessere Auslastung des Kabelnetzes**
Businesskunden arbeiten in Geschäftszeiten wo Bandbreite verfügbar ist, Privatkunden werden dann Abends und Nachts aktiv.
- ❖ **Finanziell**
Business-Produkte für Telefonie sind anspruchsvoller in Qualität und Leistungsumfang, dafür ist aber der Kunde auch bereit mehr dafür zu bezahlen
- ❖ **Kundenbindung**
- ❖ **Änderungen in der Kommunikationstechnik sind für ein Unternehmen oft mit hohem Aufwand an Anpassungen der internen IT-Systeme verbunden und werden daher so lange wie möglich gemieden.**
- ❖ **Mit der Herstellung eines z.B. ISDN-Anschlusses haben Sie bereits die erste Tür zum Kunden geöffnet und werden bei weiteren Änderungen berücksichtigt**

FAZIT

Aicall Telefonie-Services für Businesskunden sind im Aufwand für den Kabelbetreiber gut überschaubar bzw. werden teilweise von Aicall übernommen.

Firmen scheuen oft die Änderungen in der IT.

Ein Aicall ISDN-Anschluss ist in der Herstellung sehr einfach für Sie und auch für den Kunden und wird somit eher akzeptiert als Änderungen der IT.

Er wirkt aber als „Türöffner“ zum Kunden, da dieser bei Änderungen auch Ihre Firma berücksichtigt.

Sie helfen Ihnen, Ihre Kunden noch besser an Sie zu binden

Ihr Kabelnetz gewinnt an Wert, da höheres Angebot und bessere Auslastung

Telefonie-Services für Businesskunden sind ein guter zusätzlicher finanzieller Gewinn.

**All dieser Gründe dokumentieren sichtlich die Lukrativität der Aicall Business-Produkte
somit**

JA, Sie sollten sich das antun! Es kommt oft lange keine neue Gelegenheit.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Hermann Pirklbauer

