

# 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**

