

Telekomdienste für Kabelnetze

Systemhaus bridacom mit Full-Service für Triple Play

Das europaweit tätige Triple Play Systemhaus bridacom ist ein Joint-venture der Wilhelm Sihh Jr. GmbH & Co. KG (WISI) und der IET.HOLDING GmbH. Das Unternehmen unterstützt Kabelnetzbetreiber aus dem In- und Ausland beim Auf- und Ausbau von Internet- und Telefoniediensten im CATV-Kabel.



bridacom-Geschäftsführer Dirk Groll

Ein Schwerpunkt liegt in der Vermarktung des SAFARI C3 Softswitch-Systems für Voice over IP (VoIP) von Cedar Point. Mit dem kanadischen Unternehmen Incognito bietet bridacom eine Provisioning-Software für Netzbetreiber an. Darüber hinaus präsentiert bridacom eine breite Palette an Serviceleistungen rund um die Implementierung von VoIP-Lösungen in bestehenden und noch aufzubauenden Netzen. Angesichts des Booms bei Triple Play Diensten suchen sehr viele Netzbetreiber derzeit Komplettlösungen von der Planung über Installation bis hin zum Training ihrer Mitarbeiter und Wartung. Derartige Lösungen bietet das Systemhaus in ganz Europa aus einer Hand an.

Im Gespräch mit Cable!Vision Europe zieht bridacom-Geschäftsführer Dirk Groll (Foto) eine erste Bilanz und skizziert weitere Marktentwicklungen für das Unternehmen.

Cable!Vision Europe: Was bieten Sie den (Kabel-) Netzbetreibern an?

Dirk Groll: Unser Unternehmen versteht sich als Systemhaus für Triple Play Dienste. Dabei liegt unser Schwerpunkt auf Sprachlösungen, die wir in ganz Europa sowie in benachbarten Märkten vertreiben. Wir bieten Multi Service Providern ein umfassendes Paket an Beratungs- und Ingenieurdiensten an, um optimale Infrastrukturen für Triple Play Produkte zu definieren. Die Komplettpakete bestehen aus Serviceleistungen von der Planung, Installation, Integration und Implementierung bis hin zu Wartung, Training und Provisioning. Um unsere Kunden optimal zu unterstützen, betreiben wir darüber hinaus in Niefern-Öschelbronn bei Pforzheim ein in dieser Form einmaliges Triple Play Lab. Kabelnetzbetreiber aus dem In- und Ausland können hier die in ihren Infrastrukturen eingesetzten technischen Komponenten testen, um optimale Lösungen zu finden. Partnerunternehmen nutzen das Lab, um die Interoperabilität ihrer Systeme zu anderen Komponenten zu testen.

CVE: Welche Aufgaben übernehmen die Gesellschafter und Partner wie Cedar Point oder Incognito?

Groll: bridacom wurde 2006 als Joint-Venture der Wilhelm Sihh jr. GmbH & Co. KG und der IET.HOLDING GmbH gegründet. Unsere Gesellschafter bringen dabei ihr spezielles Know-how mit ein. So stellt WISI unter anderem Technologie der nächsten Generation und umfassendes Know-how rund um den Aufbau und Betrieb von HFC-Netzen, innovativer Kopfstellentechnik für die Aufbereitung und Verteilung von TV-Signalen in die Haushalte sowie innovative Systemlösungen für Sprache und Daten bereit. Die IET ist auf die HFC-Planung und damit verbundene Service-Dienstleistungen spezialisiert. Dabei profitiert bridacom doppelt. Zum einen vom Know-how der Anteilseigner und zum anderen von deren weitreichenden Kundenkontakten.

Darüber hinaus bieten wir in Projekten

A vertical banner with a blue and white background. The text 'Kabel - Tec - Hauch' is written vertically in a bold, blue, sans-serif font. The background features technical drawings and components of a cable system, including a metal bracket with screws and a blue cable. The banner is positioned on the right side of the page, partially overlapping the main text area.

Kabel - Tec - Hauch

Lassalle Straße 14
12621 Berlin
Tel: (030) 5 66 07 77
www.kabeltec.com

als Full Service Provider Produkte unserer Partner an. So u.a. leistungsstarke neue Provisioning-Software (BCC) der kanadische Incognito. Ein weiterer unserer Schwerpunkte liegt auf dem SAFARI C3 Softswitch-System unseres Partners Cedar Point Communications Inc., das bridacom europaweit vertreibt und auf das bereits einige sehr innovative Netzbetreiber wie NetCologne und TKS setzen.

CVE: Gibt es Zulieferer für Einzelprojekte oder nur langfristige Kooperationspartner?

Groll: Die Partner arbeiten mit bridacom vertriebslich zusammen und sind zugleich quasi die letzte Eskalationsstufe im Servicebereich.

CVE: Welche Unternehmensgröße und Strukturen sollten Kabelnetzbetreiber für TriplePlay und VoIP haben?

Groll: Unserer Erfahrung nach gelten für Kabelnetzbetreiber, die über einen eigenen VoIP-Switch nachdenken, aktuell Mindestgrößen von rund 50.000 Haushalten. Allerdings lassen sich auch Lösungen in kleineren innovativen Netzen realisieren, wenn der Anteil der Triple Play Kunden sehr hoch ist. Darüber hinaus sind jedoch auch Whole-Sale Partner Modelle möglich.

CVE: Welche Fragen werden vorrangig von Kunden gestellt?

Groll: Im Prinzip werden uns von allen potentiellen Kunden zunächst drei Fragen gestellt, die sich auf den Quality of Service, die Betriebs- und Zusatzkosten sowie die Kosten der Systemintegration

beziehen. Vereinfacht ausgedrückt: Höchstmögliches Qualitätsniveau zu geringstmöglichen Kosten und Aufwand. Wir sind darauf vorbereitet. bridacom bietet als Komplett-Integration mit dem SAFARI-System und Broadband Command Center ein betriebseffizientes VoIP- und Provisioning-System an, das zugleich eine leicht zu integrierende Lösung ist.

CVE: Wann lohnt der Einsatz von VoIP?

Groll: Aussagen über Mindestgrößen sind schwierig. Als Faustformel gilt: Immer dann, wenn HFC-Netze schon aufgerüstet sind und eine entsprechende Menge von Haushalten versorgt werden können.

CVE: Welche technischen Voraussetzungen sind für Triple Play / VoIP notwendig?

Groll: Zu den technischen Voraussetzungen gehören unter anderem die Aufrüstung der Netzinfrastrukturen der Frequenzbereiche von 450 MHz auf 862 MHz in Teilnehmerrichtung und von 5 MHz bis 65 MHz für den Rückkanal, entsprechende Clustergrößen und DOCSIS.

Die Netzaufrüstung ist allerdings bei den großen NE-3 Betreibern inzwischen weitgehend abgeschlossen bzw. steht vor dem Abschluss. Derzeit beobachten wir, dass die Netzbetreiber aufgrund der steigenden Nachfrage auf Kundenseite in einem zweiten Schritt verstärkt auf den Einsatz von Optik und die Optimierung ihrer Netzinfrastrukturen für Triple Play Dienste setzen. So wird der Einsatz der Glasfaser immer tiefer ins Headend hinein betrieben und die Clustergrößen

verkleinert. Die Haushalte profitieren von noch mehr Bandbreite und digitalen Zusatzangeboten seitens ihrer Kabelnetzbetreiber. Die Kabelnetzbetreiber ihrerseits erschließen sich neue Umsatzquellen und stärken die eigene Position im Wettbewerb mit den Telekommunikationsunternehmen, die immer stärker mit eigenen Triple Play Angeboten und viel Marketingpower in den Markt drängen.

CVE: Wie wird das Triple Play Labor von Ihren potentielle und derzeitigen Kunden genutzt – Dient es der Kundenakquise, Betreuung, Erstinformation oder nur der Schulung?

Groll: Das Triple Play Lab ist für uns ein sehr wichtiges Vertriebsinstrument und hat sich mittlerweile in ganz Europa einen ausgezeichneten Ruf unter den Kabelnetzbetreibern erworben. Kunden und Kunden, die es werden wollen, können sich hier über die High-lights der offerierten Systeme und Lösungen in der Praxis informieren und sich diese gleichzeitig demonstrieren lassen. Zugleich finden hier erste Tests, Engineering-Workshops und Schulungen statt. Darüber hinaus bereiten wir in enger Kooperation Installationen und Upgrades vor und zertifizieren die Lösungen.

CVE: Welche Kunden und Dienstleistungen haben Sie bislang auf Ihrer „Referenzliste“?

Groll: In Deutschland haben wir die Referenzkunden TKS in Kaiserslautern und NetCologne in Köln. Darüber hinaus sind wir in weiteren laufenden Projekten vertreten und sind in engen Verhandlungen mit vielen Netzbetreibern.

Sichern Sie sich Ihren Eintrag im Cable!Vision Guide

Rufen Sie uns für weitere Informationen an:

Telefon: 04192 - 20 11 72
Fax: 04192 - 20 11 73
medienbuero@gmx.com

INSERENTENVERZEICHNIS:

	Seite		Seite
Red Box	2	Kabeltec	25
Cisco	3	GSS Sat Systems	27
BLANKOM	6	MR.NET Services	29
Teletronik	7	GTN	30
AXING	9	JM-Data	35
Polytron	11	IET	37
Braun teleCom	13	Cedar Point	39
Kathrein	15	Smartnet	41
Astro	17	H+E Dresel	45
BLANKOM Special	19	IFA	46-47
Technetix	23	IBC	56