

# WLAN-Szenarios für Kabelnetzbetreiber

## Win-win-Situationen für Gäste und Betreiber von Kommunikationsnetzen

**K**abelnetzbetreiber sind einem starken Wettbewerb ausgesetzt. Die lokale Präsenz und die Nähe zum Endkunden sind wichtige Argumente für die Leistungsfähigkeit in der Region und vor Ort. WiFi-Dienste eignen sich dabei hervorragend als Marketinginstrument, um bestehenden Kunden einen zusätzlichen Service zur Verfügung zu stellen, aber auch für die Akquisition von neuen Kunden und Geschäftsfeldern. Auf einem WLAN-Netz können bis zu 15 verschiedene SSID-Services mit unterschiedlichen Profilen und neuen Diensten konfiguriert werden. Die Schweizer Teletrend AG, ein Technologieunternehmen für Breitbandkommunikation mit Sitz in Cham und Lausanne-Bussigny, betreut Kabelnetzbetreiber, Internet-Serviceprovider, Städte und Energieversorger sowie Tourismusorganisationen mit Lösungen und Dienstleistungen. Mit der Produktlinie &SURFi bietet das Unternehmen WLAN-Lösungen für unterschiedliche Einsatzbereiche an. Dazu gehören die Produktpakete:

- **SSID-Kabelnetzkunde:** Priorisierter, unbeschränkter und verschlüsselter VIP WiFi-Zugang; einmalige Registrierung z.B. über die Kundennummer für fünf Geräte über zwölf Monate; mit &SURFi PAGE erreicht der Kabelnetzbetreiber seine Kunden direkt und kann über Aktuelles informieren.

- **SSID-Free-Stadt/Gemeinde:** Der Kabelnetzbetreiber unterstützt die Gemeinde/Stadt oder den Tourismus mit einem Free-WiFi Dienst für Besucher/Gäste. Mit &SURFi PAGE werden die WiFi-Gäste begrüßt, über Lokales informiert und begleitet. &SURFi ANALYTICS gibt wiederum Aufschluss über das Besuchsverhalten, sodass die Ergebnisse zum Wohle des Gastes ausgewertet werden können, um beispielsweise eine Optimierung von Wartezeiten zu erreichen oder gezielte lokale Informationen anzubieten.

Für die Gemeinde oder Stadt kann aber auch ein spezieller WLAN-Dienst für die Kommunikation oder Überwachung ein-

gerichtet werden oder das Netz kann zur Steuerung von verschiedenen Funktionen, welche einen Internetanschluss benötigen, genutzt werden.

- **SSID-Gewerbe:** Mit dem Gewerbe und &SURFi PAGE lancieren Kabelnetzbetreiber gezielt Kundenangebote, Wettbewerbe und Aktionen, welche gleichzeitig mit der Analytics von &SURFi marketingtechnisch ausgewertet werden können.

Gegenüber Cable!Vision Europe erläutert Fredy Jost, Head of Sales der Teletrend AG, die Erwartungen und Ziele der WLAN-Produkte.



© Teletrend AG

**Fredy Jost, Head of Sales der Teletrend AG**

**Cable!Vision Europe:** Die Teletrend AG hat schon im vergangenen Jahr die &Surf-Entwicklung vorgestellt. Welchen Zuspruch haben Sie erhalten?

**Fredy Jost:** Eines unserer Ziele ist es, in Städten, Gemeinden sowie Tourismusregionen drahtlose Kommunikationsnetze (WLAN/WiFi) zu realisieren, die Mehrwerte aufweisen und zu einer positiven Entwicklung beitragen. Die Welt rund um WLAN ist hoch dynamisch. Die Anforderungen der Kunden ändern sich schnell und wollen sofort umgesetzt sein.

Damit diese Herausforderungen erfüllt werden können, haben wir &SURFi entwickelt. In diesem Zusammenhang realisierte Teletrend in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden bereits verschiedene bedeutende WLAN-Netze mit höchstem Komfort für die Gäste und einem Zusatznutzen für den Betreiber.

Die Erfahrungen der letzten Jahre haben gezeigt, dass WLAN für die Betreiber ausgezeichnet als Marketinginstrument eingesetzt werden kann und sich damit neue und innovative Geschäftsfelder eröffnen lassen.

**CVE:** Welche Herausforderungen haben sich dabei ergeben?

**Jost:** Free-WiFi-Angebote findet man heute fast an jeder Ecke als isolierte Inselösungen. Oft ist der Anmeldevorgang kompliziert und könnte ungefähr so laufen: Unser „Robinson“ sucht nach einem Free-Wifi und muss sich auf zum Teil komplizierten Startseiten mit seiner Handynummer, mit oder ohne Landesvorwahl (0041 oder +41 oder 07x oder nur 7x), registrieren. Danach wird ihm per SMS ein Code zugestellt, welcher ihn dazu berechtigt, für eine beschränkte Zeit auf seiner Insel das Internet zu nutzen. Sobald er auf der nächsten WiFi-Insel strandet, fängt das Anmeldeprozedere wieder von vorne an.

Eine Authentifikation im öffentlichen Raum ist wichtig, damit sich der Betreiber bei Missbrauch schützen kann. Die Telefonnummer als Authentifikation zu verwenden, ist heute eine etablierte Vorgehensweise.

Ein Gast, der sich mit dem WLAN verbindet, hat grundsätzlich ein Informationsbedürfnis. Die Möglichkeiten über WLAN-Portale zu kommunizieren, werden aber nur in wenigen Fällen gezielt für lokale Zwecke genutzt.

Sind WLAN-Sender nicht „gemanaged“ oder nicht für professionelle Anwendungen konzipiert, droht schnell, dass Qualität und Verfügbarkeit darunter leiden. Das verärgert Gäste und wirkt sich



Beispiel: Dashboard &SURFi PAGE

in Bezug auf das Image des Anbieters kontraproduktiv aus.

**CVE:** Welche Erfahrungen gibt es aus den bisherigen Projekten?

**Jost:** WLAN verursacht für den Betreiber in erster Linie Kosten und wirft keinen direkten Profit ab. Die Zeiten, in denen für einen WLAN Zugang Geld verlangt werden konnte, sind vorbei. Dennoch wird WLAN von vielen Gästen geschätzt oder je nach Region sogar als Standortvorteil gewertet. Eine der ersten Fragen, welche Neukunden der Teletrend stellen, ist: „Wie kann ich mit einer modernen WLAN-Infrastruktur Mehrwerte erzeugen? Was für mögliche Business-Modelle gibt es?“

WiFi ist ein sich dynamisch entwickelnder Markt mit wachsenden, neuen Bedürfnissen unter dem Einsatz neuerer Technologien. Unsere Aufgabe ist

es, Bedürfnisse zeitnah, effizient und kostengünstig umzusetzen und dabei die Betriebskosten für den Betreiber niedrig zu halten.

**CVE:** Welche Lösungen hat Teletrend für Kundenanforderungen entwickelt?

**Jost:** &SURFi Roaming ist ein Gemeinschaftsprojekt der Teletrend mit verschiedenen WLAN-Infrastrukturbetreibern in der Schweiz mit dem Ziel, Endusern einen einfachen und flächendeckenden Zugang zum drahtlosen Internet zu bieten.

&SURFi ist eine herstellernerneutrale Roaming-Plattform, welche durch Teletrend betrieben und laufend weiterentwickelt wird. Die Herstellerunabhängigkeit ist wichtig, um auch bereits installierte Access Points oder WLAN-Netze, sei es regional oder überregional, auf die gemeinsame SSID „&SURFi“ zu bringen.

Für WLAN-Betreiber, die über eine eigene SSID (z. B. Free-Gemeinde XY) verfügen, sich aber in einem Roaming-Verbund organisieren möchten, bieten wir im Zusammenhang mit &SURFi PAGE eine sichere Lösung an.

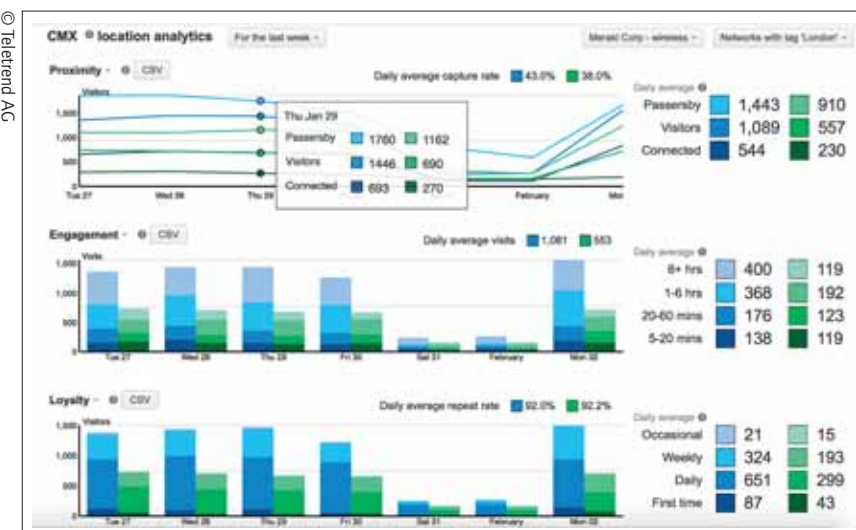
Mit &SURFi PAGE stellen wir eine multifunktionelle Splash Page (Anmelde- und Startseite) bereit. Das Portal wurde speziell für die Bedürfnisse des öffentlichen Bereichs entwickelt und beinhaltet die Authentifizierung über SMS oder Mail, ein Werbe- und Informationsfenster mit Video-Integration sowie eine Analytics- und Roaming-Funktion. &SURFi PAGE generiert einen echten Mehrwert zu konventionellen WiFi-Systemen.

&SURFi ANALYTICS wiederum ist eine Plattform zur Auswertung und Darstellung verschiedener Informationen zum Nutzerverhalten von Gästen im WLAN-Netz. Es können Echtzeit-Besucherströme für verschiedene Applikationen ausgewertet oder auch Statistiken über ein Nutzerverhalten oder der Loyalität von Besuchern erhoben werden.

Mit dem &SURFi MANAGED SERVICE bieten wir komplette WLAN-Lösungen als Managed Service an. Das heißt, wir betreiben das WLAN-Netz in allen technischen Belangen und optimieren mit unseren Produkten und Dienstleistungen die Betriebskosten.

Diese Tools ermöglichen es dem Betreiber, neue innovative Dienste oder Businessmodelle zu entwickeln, um sich regional oder gar überregional mit neuen Produkten und Dienstleistungen zu positionieren. Dazu gehören beispielsweise:

- Angebote von gezielten Werbetbotschaften (Location Based Advertising) für und mit dem Gewerbe sowie den Veranstaltern,
- Marketingdaten über das Kundenverhalten und die Loyalität in Shoppinggebieten,
- Kundenstrom- oder Bewegungsanalysen zur Optimierung oder Verbesserung in Fussgängerzonen oder im Straßenverkehr,
- Live Kundenstrom-Analysen für den Sicherheitseinsatz bei Veranstaltungen oder für den öffentlichen Verkehr oder
- drahtloses Kommunikationsnetz als Ergänzung für den IoE-Markt (Internet of Everything).



Beispiel: Standard Analytics mit Meraki