

GEFUNDEN WERDEN STATT SUCHEN. ICTJOBS.CH – DIE INTELLIGENTE JOBPLATTFORM FÜR ICT-PROFIS IN DER SCHWEIZ.

DER ONLINE STELLENMARKT FÜR ICT-PROFESSIONALS **ictjobs.ch**



Dienstag, 26.11.2013

Wovon leben ihre Partner heute und morgen, Frank Studerus?



Aktuelle Trends im Netzwerk-Channel aus der Sicht des Studerus-Gründers.

Am Rande des "Technology Forum 2013", einer Partner- und Kundenkonferenz des Netzwerkdistributors Studerus, hatte inside-channels.ch Gelegenheit, sich mit Firmengründer Frank Studerus zu unterhalten. Dabei befragten wir ihn zu aktuellen Trends im Netzwerk-Channel.

Was sind die Themen, welche die Besucher des Tefo 13 am meisten interessieren?

Frank Studerus: Security-Themen waren schon in den letzten Jahren immer am zugkräftigsten, und das ist auch dieses Jahr wieder so. Für Andrang sorgt auch das Thema LTE. Bei den restlichen Themen ist das Interesse ungefähr gleichmässig verteilt.

LTE ist ja für User ein spannendes Thema, aber wo liegt bei dieser Technologie das geschäftliche Interesse Ihrer Partner?

Frank Studerus: LTE ist unter anderem eine neue Alternative für redundante Internet-Anschlüsse. Mit der zunehmenden Abhängigkeit vom Internet steigt auch bei KMU das Bedürfnis nach Backup-Anschlüssen, wenn es beim Hauptanschluss eine Störung gibt. Zyxel bringt nächstes Jahr ein DSL/Glasfaser-Modem auf den Markt, das sich wenn es mit einer SIM-Karte ausgerüstet wird, auch drahtlos über LTE mit dem Internet verbinden kann.

Was ist gegenwärtig das "tägliche Brot" ihrer Partner?

Frank Studerus: Einerseits WLAN-Projekte. Dabei geht es heutzutage häufig um Zweitinstallationen, mit denen die Kapazität und Qualität bestehender Netzwerke verbessert wird. Die ist vielerorts noch nicht ausreichend, gerade auch, wenn es mal eine höhere Belastung gibt. Ein Beispiel: Für unsere heutige Veranstaltung wurden hier 40 zusätzliche Access-Points installiert, um einen reibungslosen Service zu garantieren. Dort wo Netzwerke für Besucher angeboten werden, kann es auch eine Motivation sein, einen externen Provider abzulösen, wenn dieser Besuchern keinen Gratiservice bieten will.

Ein zweites wichtiges Gebiet sind klassische Netzwerk-Modernisierungen. Heutzutage geht es dabei meist darum, Netzwerke auf Gigabit-Ethernet bis

zum Desktop aufzurüsten.

Wo sehen sie neue Geschäftsmöglichkeiten für die Zukunft?

Frank Studerus: Ich glaube, das Thema Verfügbarkeit wird in nächster Zeit noch wichtiger werden. Dabei kann es einerseits um Netzwerkkomponenten wie Switches oder Firewalls gehen, aber auch um Backup-Internet-Zugänge, zum Beispiel wie bereits angesprochen über LTE. Zudem sorgt die Verbreitung von Glasfaseranschlüssen zunehmend für neue Projekte.

Was halten Sie, insbesondere im KMU-Umfeld, von "LAN-as-a-Service"-Angeboten im Stil von [Swisscom](#) und [HP](#)? Ist das eine Chance?

Frank Studerus: Da bin ich sehr skeptisch. Die Geräte sind billig, der Unterhalt macht den grössten Teil der Kosten aus. Das macht es für Provider schwierig, preislich attraktive Angebote zu machen. (Interview: Hans Jörg Maron)

(Foto: Frank Studerus am Tefo13)

Mehr zu diesem Thema:

["Was verkaufen Sie, wenn Sie keine PCs mehr verkaufen können?"](#)

[Reseller in der "Software Defined World"](#)

["Infrastruktur-Anbieter leiden"](#)