Zeitschrift: Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses

Herausgeber: Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen

Band: 88 (1997)

Heft: 22

Artikel: Wenn der Pioniergeist wieder erwacht : mit diAx in den Telekommunikationsmarkt

Autor: Peter, Jules / Halpin, Terrence

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-902265

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 09.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Keine andere Branche erfährt zurzeit im Hinblick auf eine Liberalisierung solche Bewegungen wie die Elektrizitätswirtschaft. Auf einem ganz anderen Markt, der sich ebenfalls öffnet, wollen die schweizerischen EVU mit ihrem Unternehmen diAx Fuss fassen: dem Telekommunikationsmarkt. Mit der Unterzeichnung eines Joint-ventures zwischen der diAx holding und der texanischen SBC im Juni dieses Jahres ist der Startschuss zum Aufbau einer Telekommunikationsgesellschaft mit Beteiligung von Schweizer EVU gefallen. Zum ersten Mal in der über 100jährigen Geschichte der Stromwirtschaft in der Schweiz tun sich EVU in einer neugegründeten Gesellschaft zusammen, um gemeinsam einen Schritt in die Zukunft zu machen.

Wenn der Pioniergeist wieder erwacht: Mit diAx in den Telekommunikationsmarkt

«Eine Liberalisierung bringt nur dann Vorteile, wenn der Kunde leicht und einfach die Dienste eines neuen Telekomanbieters beanspruchen kann.»

Terrence Halpin

Der eine hat weitreichende Erfahrung in der Telekommunikation, speziell in liberalisierten Märkten, der andere verfügt über ein flächendeckendes übertragungssicheres Höchstspannungsnetz: Vereinigt zu diAx treten die amerikanische SBC Communications Inc. und die schweizerischen EVU als neue Telekommunikationsfirma im 1998 liberalisierten Markt auf. Bulletin VSE sprach anfangs September mit Dr. Terrence Halpin (TH), Chief Officer Business Development, und Jules Peter (JP), interimistischer Chief Executive Officer, über die Aufbauarbeit und die Zukunft von diAx:

Wie kam es zu diesem «wagemutigen» Entschluss der Überlandwerke, gemeinsam im Telekommarkt aufzutreten?

Jules Peter (JP): Die Initianten fanden, eine Diversifikation wäre logisch, da sie gute Voraussetzungen mitbringen. Die Präsenz in der Schweiz, betrachtet man alle EVU zusammen, sowie ein gut ausgebautes Netz mit dem Know-how, was den Unterhalt und Netzbau betrifft, bildet eine gute Grundlage. Es ist wohl auch das erste Mal, dass verschiedene EVU etwas gemeinsam machen. Wir wünschen uns, dass möglichst viele EVU Aktionäre werden, so dass wir eine breit abgestützte Basis haben.

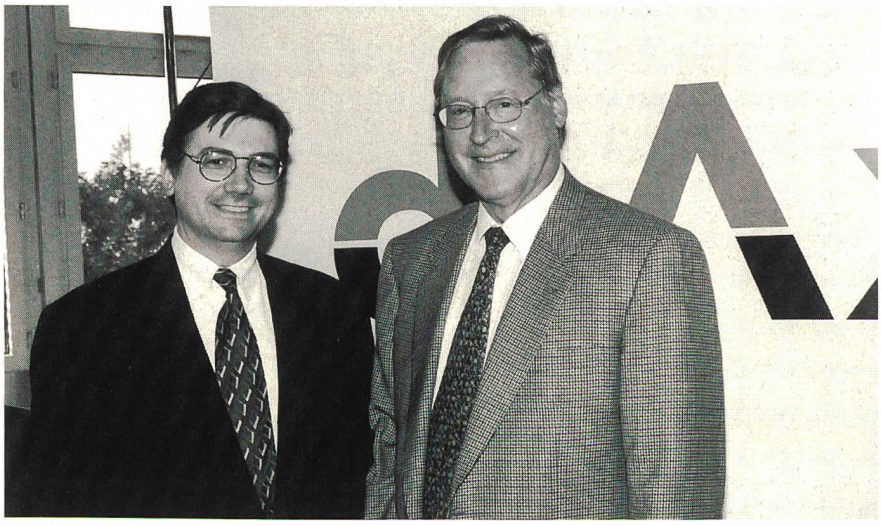


Bild 1 Dr. Terrence Halpin (links), Chief Officer Business Development, und Jules Peter, interimistischer Chief Executive Officer, gaben Auskunft über die Aufbauarbeit und die Zukunft von diAx.

Adresse der Autorin
Daniela Huber
Verband Schweizerischer Elektrizitätswerke
Postfach 6140, 8023 Zürich

Auf wieviel Franken belaufen sich die Investitionen?

JP: Für das Erstellen der ganzen Infrastruktur, Netz, Verrechnungssystem, Anlaufstelle für Kunden oder wie es bei uns heisst, die «Call Centers» usw., rechnen wir mit weit über 500 Mio. Franken. Das Mobilnetz dürfte sicher mehr als nochmals soviel kosten. Zuerst wird das Netz erstellt, dann brauchen wir ein Verrechnungssystem und weiter werden die Call Centers aufgebaut. Mit diesen Call Centers werden die Kunden rund um die Uhr bedient. Der erste Ansprechpartner bei diAx soll ein allfälliges Problem lösen können, der Kunde soll nicht unnötig weiterverbunden werden.

diAx will weiterhin eine der beiden neuen Mobilfunk-Konzessionen?

JP: Ja, diAx holding und SBC werden sich gemeinsam um eine Mobilfunk-Konzession bewerben. Ich glaube, unsere Chancen, eine Lizenz zu erhalten, sind sehr gut.

Neue Kunden in einem bisher monopolisierten Markt zu finden, ist keine leichte Aufgabe. Wie geht diAx dies an?

JP: Die Message, die wir rüberbringen müssen, ist klar: der Kunde kann sein Telekommunikationsunternehmen frei wählen. Wir glauben, dass ein mündiger Konsument sich überlegt, ob er wechseln will. Die Möglichkeit, dass er wählen kann, muss ihm plausibel gemacht werden. Unser Ziel ist es, auf die Kunden einzugehen, zu sehen, welche Dienstleistungen sie benötigen und ihnen diese auch anbieten. Und ein Hauptpunkt ist ein guter Kundenservice. Wir möchten uns profilieren, indem wir mit unseren Call Centers den besten Kundendienst anbieten.

diAx steht vor einem Zeitproblem. Die Öffnung ist, zumindest auf dem Papier, für 1. Januar 1998 vorgesehen, die Interkonnektionsverhandlungen ziehen sich dahin…

JP: Das ist leider so, Gespräche finden statt, aber wir wissen noch nicht, wie sie ausgehen. Für uns wichtig ist der Preis der Interkonnektion als grösster Ausgabeposten. Es sind 36 Interkonnektionspunkte, es hängt also viel davon ab, wieviel wir für die Benützung des Swisscom-Netzes bezahlen müssen. Im Prinzip besteht hier eine Parallelität zur Marktöffnung beim Strom. Der Verteiler, die Swisscom, bekommt eine Entschädigung für unsere Gespräche, die über ihre Leitungen laufen.

Wie hoch könnte der Preis für die Interkonnektion ausfallen?

JP: Wir rechnen, dass der Betrag im Mittelwert von Europa liegt. Die Schweiz ist ja nicht schlechter positioniert als andere europäische Länder. Mit der Swisscom als einer starken Gesellschaft sollte diese Gebühr nicht allzu hoch ausfallen. Können wir uns mit der Swisscom nicht einigen, kommt die Kommunikations-Kommission zum Zug, die einen marktgerechten Preis festsetzt.

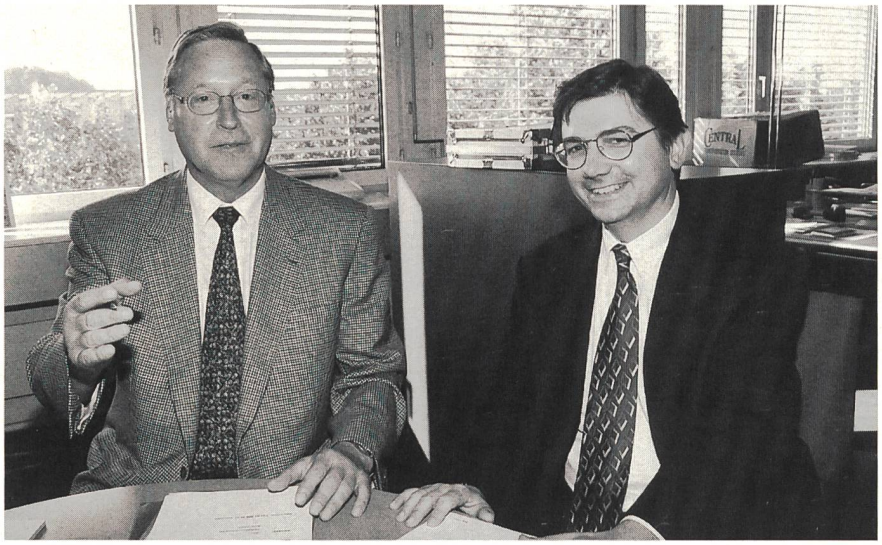


Bild 2 Jules Peter (links): «Ich finde, die EVU können viel von diAx lernen, auch in bezug auf die kommende Öffnung des Strommarktes, denn in einigen Jahren werden sie vor der gleichen Situation stehen wie wir jetzt.»

Im Klartext heisst das, dass am 1. Januar 1998 noch nicht über diAx telefoniert werden kann?

JP: Der genaue Zeitpunkt ist noch offen. Die vom Bundesamt eingesetzte Kommission wird wohl im November ihre Tätigkeit aufnehmen. Dann werden wir sehen, wie es weiter geht.

Bestehen Alternativen zur Interkonnektion, das heisst zum Telefonieren über das Swisscom-Netz?

JP: Zur Zeit nicht. Es gibt hingegen technische Möglichkeiten, zum Beispiel über ein Kabel-TV-Netz, über Funk oder über die Starkstromleitungen. Es gibt im Ausland Versuche mit Starkstromleitungen, die jedoch noch nicht ausgereift sind.

Es gibt Stimmen, die besagen, dass die gesetzlichen Regelungen im Telekombereich den Wettbewerb verzerren würden?

JP: Nach meiner Meinung ist unser Gesetz sehr gut. Auch die Vollzugsverordnungen scheinen mir im Sinne des Gesetzes zu sein. Es kommt nun auf die Umsetzung an. Es ist ganz klar eine Erschwerung, wenn zur Benutzung des diAx-Netzes während einer längeren Zeit zusätzlich fünf Ziffern gewählt werden müssten.

Also, weshalb soll ich über diAx telefonieren?

Terry Halpin (TH): Genau das macht uns auch Sorgen. Für grosse, internationale Unternehmen wird das kein Problem sein. Sie können ihre Zentralen entsprechend mit dieser Vorwahl programmieren. Für kleinere Unternehmen und auch Haushalte ist es ein grosses Problem, vor allem ist es umständlich.

In den letzten Wochen haben wir evaluiert, was es aus technischer Sicht braucht, um diese Vorwahl zu umgehen. Mit einer bei der Swisscom installierten Software liesse sich dieses Problem bereits anfangs des nächsten Jahres lösen. Wir bemühen uns, diesen Lösungsvorschlag dem Bakom und weiteren Organisationen zu unterbreiten. Wir hoffen, dass sie sich zu einer Lösung einigen können, was für unsere Kunden ein enormer Vorteil bedeuten würde. Eine Liberalisierung bringt nur dann Vorteile, wenn der Kunde leicht und einfach die Dienste eines neuen Telekomanbieters beanspruchen kann. Wir konzentrieren uns jetzt auf den Aufbau unseres Kundendienstes.

Der Dienst am Kunden ist für uns nicht nur eine Imagefrage, sondern eine Verpflichtung. Wir sind voller Hoffnungen, dass unsere Argumente fruchten und eine positive Entscheidung gefällt wird.

Hoffen allein ist aber ein bisschen wenig?

TH: Wenn wir das Bakom nicht überzeugen können, dann werden wir unsere Argumente weiteren Entscheidungsträgern weitergeben. Das Gesetz sieht ja einen Wettbewerb vor, und zwar auf allen Ebenen, sowohl bei den Kleinkunden wie auch bei mittleren bis grossen Unternehmen. Wenn wir beim Bakom keinen Erfolg haben, wenden wir uns direkt an die Kommission und an die Parlamentarier. Es ist ja die Absicht des Telekommunikationsgesetzes, dass alle einen Nutzen davon haben.

SBC hat bereits Erfahrungen mit der Liberalisierung in anderen europäischen Ländern. Gibt es Unterschiede zur Schweiz?

TH: Verglichen mit unseren Erfahrungen ist das Schweizer Telecom-Gesetz und die Verordnungen, die das Bakom vorschlägt, in Ordnung, mal von der Interkonnektion abgesehen. Es ist viel mehr zugunsten von allen ausgelegt, mehr als in einigen anderen Ländern.

Wie kam SBC in die Schweiz?

TH: Als feststand, dass die Öffnung stattfindet, haben wir uns entschlossen, in der Schweiz zu investieren. Die Schweiz ist ein ausserordentlich guter Telekommarkt. Die US-Botschaft arrangierte im März 1996 diverse Meetings. Die Sprache kam auch auf die EVU, die ein Interesse am Einstieg in Telekommunikation zeigten. So sind wir mit diAx in Kontakt gekommen.

Es hat dann doch einige Zeit gedauert, bis das Joint-venture zustande gekommen ist?

TH: Im Juni letzten Jahres trafen wir uns das erste Mal mit den Überlandwerken und bereits im Juni dieses Jahres wurde das Joint-venture vollzogen. Bezogen auf unsere Erfahrungen im europäischen Telekommarkt ist das eine extrem kurze Zeitspanne. Wir hatten von Anfang an die gleichen Vorstellungen und Ziele, und das vereinfachte vieles.

Herr Peter, unsere EVU sind nicht eben bekannt, grosse Veränderungen herbeizuführen, sich zu öffnen und Partnerschaften einzugehen. Weshalb gerade mit SBC?

JP: Es wurden verschiedene Auswertungen von potentiellen Partnern vorgenommen. Klar war, dass wir einen starken Partner im Telekommarkt brauchen. Uns erschien SBC als der geeignetste Partner. Unsere Überlandwerke sind, wie die SBC übrigens auch, zum Teil mehr als hundert Jahre alt, nur waren sie bisher in einem sehr eng strukturierten Markt zu Hause. Wir haben hier in der Schweiz manchmal Mühe, etwas zusammen auf die Beine zu stellen. Es ist wohl das allererste Mal, dass Schweizer EVU die Chance wahrnehmen und zusammen mit einem Partner etwas aufbauen.

Ich finde, die EVU können viel lernen von diAx, auch in bezug auf die kommende Öffnung des Strommarktes, denn in einigen Jahren werden sie vor der gleichen Situation stehen wie wir jetzt.

Zurück zu SBC, gerüchteweise war vor einigen Wochen zu vernehmen, dass AT & T und SBC fusionieren würden. Was ist dran am Gerücht?

Rund 120 Millionen Franken investieren die an diAx beteiligten Überlandwerke im laufenden Jahr in den Ausbau ihres Glasfasernetzes. Das rund 1800 Kilometer umfassende Back-bone-Netz wird von den Überlandwerken an diAx zur Benützung vermietet. In der Schweiz wird das Erdseil zur Übertragung genutzt. Es stehen zwei Varianten zur Auswahl:

Integration in Erdkabel

Das Lichtwellenleiterkabel (Glasfaser) wir in ein Erdkabel integriert, das heisst das bestehende Erdseil muss durch ein neues, mit integriertem Glasfaserkabel, ersetzt werden. Der Vorteil besteht darin, dass das Kabel für die Telekommunikation vor äusseren Einflüssen geschützt ist. Diese Variante ist aufwendig und somit mit höheren Kosten verbunden.

Umwicklung des Erdseils

Das Lichtwellenleiterkabel wird aussen um das Erdseil gewickelt, zum Beispiel mit dem System «Skywrap» (ein Miniroboter wird auf das Erdseil gesetzt und umwickelt es automatisch mit dem neuen Kabel). Bedingt durch das zusätzliche Gewicht müssen jedoch die Masten am oberen Ende verstärkt werden. Trotzdem ist dies die kostengünstigere Variante. Der Nachteil: eventuelle Beeinträchtigungen durch äussere Einflüsse wie Blitzschlag usw.

Im Ausland laufen Versuchsprojekte, wo Lichtwellenleiterkabel um das Phasenseil gewickelt werden.

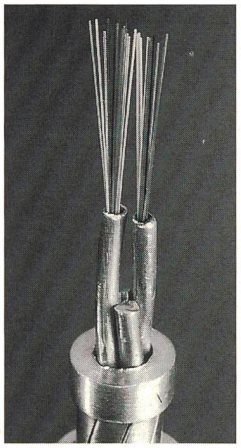
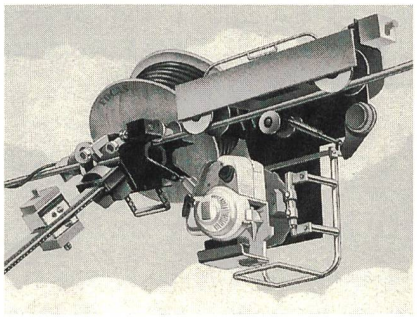


Bild 4 Bei den Nachrichtenseilen neuster Technologie werden die sensiblen Lichtwellenleiter mit Stahlröhrchen geschützt, welche in der innersten Lage gleich mit den übrigen Drähten verseilt werden. *Foto Atel*



Mit dem Montagesystem «Skywrap» wird das Lichtwellenleiterkabel um das Erdseil gewickelt.

Jedes Überlandwerk wählt seine Variante. Dazu Dr. Gianni Biasutti, BKW: «Wir haben uns für die Variante mit dem System «Skywrap» entschieden. Unsere Netze sind von jeher auf höchste Sicherheit ausgelegt. Das Höchstspannungsnetz ist ein sicheres Trasse, welches dank der Höhe durch Störungen wie Bauaktivitäten, Sturmschäden durch Bäume und ähnliches nicht beeinträchtigt wird.»

TH: Jegliche Kombination zwischen A T & T und SBC basierte auf reinen Spekulationen. Zum Schluss hat die Presse einfach behauptet, es sei so. Dass sich jemand Gedanken gemacht und eine Fusion als logisch erachtet hat, spricht wiederum für ein gutes SBC-Management. Wir sehen das als grosses Kompliment.

JP: Wir werden in diesem dynamischen Markt laufend Veränderungen erleben, neue Gesellschaften werden gegründet und auch Fusionen werden stattfinden. Was sich jetzt hier abspielt, werden wir in ein paar Jahren auch im Elektrizitätsmarkt haben.

Als Kunde eines neuen Telekomanbieters bin ich hauptsächlich auch am Preis interessiert. Sinken die Telefongebühren bei diAx?

TH: Der Preis spielt auch für uns eine grosse Rolle. Unser Ziel ist es, einen möglichst attraktiven Preis und vor allem bessere Dienstleistungen anzubieten und so Kunden zu gewinnen. Aus der Geschichte der Liberalisierung in Europa geht klar hervor, dass in den ersten Jahren die Preise im Minimum um 10 bis 20% gefallen sind. Wir glauben jedoch nicht, dass wir Kunden nur über den Preis gewinnen können. Es ist das ganze Angebot die Dienstleistungen, die wir anbieten. Wir betreiben gezielte Marktforschung, weil wir genau wissen wollen, was unsere Kunden brauchen. Nicht wir entscheiden, sondern der Kunde. Es ist eine neue, auch ungewohnte Situation, einen Wettbewerb in der Telekommunikation zu haben.

Was will diAx konkret für Dienstleistungen anbieten?

TH: Ehrlich gesagt, das wissen wir jetzt noch nicht, das wird sich nach den ersten Marketinganalysen zeigen.

JP: Bis dahin wird unser Übertragungsnetz, das «Back-bone»-Netz, welches jetzt gebaut wird, auf dem allerneuesten Stand sein. Das rund 1800 Kilometer umfassende «Back-bone»-Netz wird von den EVU auf ihre Kosten gebaut und nachher von diAx gemietet. Von den technischen Möglichkeiten her gesehen, können wir alles offerieren.

Besteht die Möglichkeit, dass einzelne Dienstleistungen unter den neuen Anbietern aufgeteilt werden?

JP: Ja, das kann sein. Das Ortsnetz, zum Beispiel die lokalen Gespräche werden bei der Swisscom bleiben. Hier besteht kein Wettbewerbsinteresse, denn es wäre sehr teuer, ein lokales Netz aufzubauen. Unser Markt sind die langen Distanzen und die Auslandverbindungen.

Wir haben vom Aufbau von diAx gesprochen, wie sieht die finanzielle Seite aus?

TH: Mit den von uns gesteckten Zielen hoffen wir, in fünf bis sieben Jahren den «Break-Even» zu erreichen. Es ist auch von SBC aus ein grosses Risiko, doch wir bauen auf unsere Erfahrungen in liberalisierten Telekommärkten. Die schweizerischen EVU kennen viel längerfristige Investitionen im Kraftwerksbau.

JP: Stimmt, bei uns zieht sich die Zeitspanne der langfristigen Investitionen auf bis zu 80 Jahre. Wir schliessen auch nicht aus, an die Börse zu gehen. Die Entscheidung liegt bei den beteiligten Gesellschaften, ein Börsengang kommt jedoch frühestens in acht bis zehn Jahren in Frage.

Wie sieht der Support von SBC aus?

TH: Einer der Vertragspunkte des Joint-ventures mit SBC beinhaltet auch ein «Service Agreement». Zurzeit sind acht Personen mit ihren Familien in die Schweiz übersiedelt. Weitere kommen wochenweise in die Schweiz. Wir rechnen damit, drei bis fünf Jahre in der Schweiz zu bleiben. Unsere Aufgabe ist es, Erfahrungen und Know-how so rasch wie möglich an die neuen diAx-Leute weiterzugeben. Jeder hier hat zwei Jobs: seinen eigentlichen Job und dazu die Aufgabe, jemanden in seine neue Aufgabe einzuführen. Wir rechnen, in etwa 5 Jahren mehr als 1000 Angestellte zu haben. Bis dahin hat sich diAx etabliert und der Bezug zu den EVU oder zur amerikanischen SBC verschwindet. Es heisst dann: diAx ist meine Telefongesellschaft.

JP: Jetzt haben wir eine schweizerisch-texanische Mischung, später wird es nur noch eine diAx-Kultur geben.

Was verstehen Sie unter einer diAx-Kultur?

JP: Es ist auch die Aufgabe der Geschäftsleitung, aus zwei unterschiedlichen Unternehmen mit unterschiedlichen Kulturen eine neue Gesellschaft mit einer eigenständigen Unternehmensstruktur zu schaffen. Es wird keine EVU- und auch keine SBC-Kultur geben. Bei diAx werden wir im Team zusammenarbeiten, miteinander reden und keine überbewertete Hierarchie aufrechterhalten. Es gibt wohl Kaderstellen, aber die Türen sind offen. Wir arbeiten hier auf partnerschaftlicher Basis; wir wollen keine «Primadonnen».

Sie amten als interimistischer CEO von diAx, wann kommt der neue Mann?

JP: Wir werden sicher noch vor Ende Jahr eine Entscheidung treffen. Unklar ist, wann der neue CEO seine Stelle antreten wird. Es wird ein Schweizer sein, was auch dem Wunsch von SBC entspricht. Für unsere Mitarbeiter ist es sicher gut, so schnell wie möglich zu wissen, wer die Position einnimmt.

Ende Mai 1997 wurde das Joint-venture zwischen Diax und SBC unterzeichnet und am 18. Juni die operative Telekommunikationsgesellschaft diAx gegründet. Die im Juli 1996 gegründete Diax wurde in eine Holding umgewandelt.

diAx holding
(Gründungskapital 10 Mio. SFr.)

Die Gründeraktionäre:
• NOK • EOS • BKW • EGL • CKW • Atel

Verwaltungsrat:
VR-Präsident: Hans-Peter Aebi, EGL
Vizepräsident: Pierre Desponds, EOS
Verwaltungsräte: Felix Aemmer, Atel
Patrick Braun, CKW
Max Breu, VSE
Carl Mugglin, CKW
Dr. Peter Wiederkehr, NOK

Die Holding ist mit 60% an diAx beteiligt

SBC International Switzerland

• SBC Communications Inc., San Antonio, Texas, USA

SBC International Switzerland ist mit 40% an diAx beteiligt

Während der Gründungsphase waren die sechs Überlandwerke mit je einem Sechstel beteiligt. Nach der Gründung des Joint-venture im Juni hat sich die Schweizer Rück ebenfalls beteiligt. Das Aktionariat ist der ganzen Elektrizitätsbranche geöffnet, das Zeichnungsangebot ist bei der Holding erhältlich.

diAx (operative Gesellschaft)

Gründung: 18. Juli 1997
Aktienkapital: 10 Mio. SFr.

CEO: Jules Peter (Chief Executive Officer, ad interim)
COO: James Flynn (Chief Operating Officer)
Dr. Terrence Halpin (Business Development Officer)

Verwaltungsrat:
VR-Präsident: Hans-Peter Aebi, EGL
Vizepräsident: Robert Shaner, SBC Europa
Verwaltungsräte: Patrick Braun, BKW
Tom Campbell, SBC
James Flynn, SBC
Jürg Gassmann, NOK
Maurice Jacot, Consultant

Avec diAx dans le marché des télécommunications

Aucune branche ne vit actuellement eu égard à une libéralisation autant de tourmentes que l'économie électrique. Dans un tout autre marché, lui aussi en voie d'ouverture, les entreprises d'électricité veulent entrer avec leur entreprise commune diAx: celui des télécommunications. La signature d'un joint-venture avec la société texane SBC en juin de cette année a été le signal de départ pour la mise sur pied d'une société de télécommunications incluant la participation des entreprises d'électricité suisses. Pour la première fois dans l'histoire centenaire de l'économie électrique en Suisse, les entreprises d'électricité se réunissent au sein d'une nouvelle société pour franchir ensemble une étape dans l'avenir. Le Bulletin UCS s'est entretenu avec Terrence Halpin (TH), Chief Officer Business Development et Jules Peter (JP), Chief Executive Officer intérimaire sur le travail structurel et l'avenir de diAx.