

# Business Passenger Carrier meets Business Data Carrier



Mit über 150 Flugzeugen und Helikoptern betreibt Jet Aviation weltweit die grösste Flotte von Geschäfts- und Privatflugzeugen. Warum sich der erstklassige Business Passenger Carrier für einen ebenbürtigen Business Data Carrier entschieden hat, lesen Sie im folgenden Bericht.

Challenger 601 aus der Private Fleet, welche Jet Aviation besitzt und betreibt. Fotos: Jet Aviation

Etwa jeder Dritte der 3500 Jet-Aviation-Mitarbeiter benutzt zum Arbeiten einen PC. Die geschäftskritischen Daten, die im internationalen Firmennetz transportiert werden, sind unter anderem folgenden Applikationen zuzuordnen:

- SAP R/3
- MS Exchange
- Docuware (alle Dokumente werden gescannt und zentral im optischen Archiv verwaltet)

Insgesamt sind heute am WAN von Jet Aviation zehn Firmenstandorte angeschlossen:

- Hauptquartier in Zürich
- Flughäfen Zürich, Basel, Genf und Agno
- Düsseldorf (D)
- Teterboro (USA)
- Dietikon, Econis AG (Managed LAN)
- Rüschiikon, Alos AG (Managed Archive)
- Basel, Datacenter HP (ausgelagerte Rechenzentren für SAP)

Hinzu kommen in der Schweiz noch fünf Remote-Office-Standorte. Die 10-Mbit/s-Verbindung ins Internet liefert der cablecom POP in Otelfingen; dort ist auch die von Jet Aviation selber verwaltete Firewall einquartiert. Die SDH-Verbindungen nach Düsseldorf und Teterboro liefert ein internationa-

ler Carrier zu sehr attraktiven Konditionen, die cablecom business im Rahmen der Offertstellung direkt ausgehandelt und fixiert hat.

Doch davon war vor zwei Jahren noch nicht die Rede. Damals sah die Situation anders aus.

## Ein Rückzug mit Folgen

Im Jahr 2002 kündigte sich für die IT-Verantwortlichen der Jet Aviation eine uner-

freuliche Veränderung an: Der damalige Provider, der das Firmennetzwerk von Jet Aviation auf seinem MPLS-Backbone betrieb, gab bekannt, dass er sich aus dem schweizerischen Netzgeschäft zurückziehe. Die Verpflichtungen wurden zwar von einem grossen IT-Dienstleister übernommen, doch teilte dieser den erstaunten Kunden bald mit, dass die Konditionen neu zu verhandeln seien. Jet Aviation hatte nun die Wahl, entweder für dieselbe Leistung

## Jet Aviation

Jet Aviation wurde 1967 in der Schweiz gegründet und gilt heute als das führende Dienstleistungsunternehmen innerhalb der Geschäftsfluffahrt. In mehr als 60 Betrieben und Stationen in Europa, dem Mittleren und dem Fernen Osten sowie in Nord- und Südamerika stehen über 3500 Mitarbeiter den Kunden zur Verfügung. Die Dienstleistungen umfassen Wartung und Reparatur, Flugzeuginnenausbau und -umbau, Engineeringarbeiten, Bodendienste und Abfertigung sowie Flugzeugverkauf, Flugzeugmanagement und Airtaxi. Die beiden Niederlassungen von Jet Aviation Business Jets in Europa (Zürich) und in den USA (Teterboro, New Jersey) betreiben weltweit eine Management- und Airtaxiflotte von zusammen über 150 Flugzeugen. Weitere Infos: [www.jetaviation.com](http://www.jetaviation.com)

## Von cablecom bezogene Leistungen:

topnet Private IP; topnet Global IP; topnet Homeworker; Dial-in  
Weitere Infos: Olav Frei, Head of Key Account Management, cablecom business, Tel. 01 355 61 76, [olav.frei@cablecom.ch](mailto:olav.frei@cablecom.ch)

## Die richtige Wahl des WAN-Partners

Bei der Evaluation eines WAN-Partners stellen sich Fragen, die je nach Bedarf und Zielsetzung unterschiedlich ausfallen. Falls Sie sich von diesem Kundenporträt angesprochen fühlen, können Ihnen vielleicht die Tipps von Jürg Thomas Weiss, Director IT Infrastructure, behilflich sein. Er hat sich folgende Fragen gestellt:

- Wer stellt am meisten Leistung für einen bestimmten Geldbetrag zur Verfügung?
- Wenn die angebotene Bandbreite x-mal höher ist als gefordert, welche zusätzlichen Vorteile könnten damit erreicht werden (Konsolidierung, Zentralisierung etc.)?
- Wie flexibel reagiert der Anbieter auf unkonventionelle Wünsche?
- Wie offen kommuniziert der Anbieter, wenn er bestimmte Leistungen nicht erbringen kann?
- Welches Preis-Leistungs-Verhältnis kann der lokal operierende Anbieter auf internationalen Leitungen anbieten?
- Wie einfach und kostengünstig können Home-Users und Remote-Offices eingebunden werden?



Jürg Thomas Weiss,  
Director IT Infrastructure

Dazu kam noch die grossflächige Netzabdeckung mit eigenen Local Loops. Das Angebot entsprach genau unseren Vorstellungen.»

## Erfreuliche Nebeneffekte

Seit dem 1. Januar 2003 verkehren die WAN-Daten von Jet Aviation auf dem IP-MPLS-Backbone von cablecom (topnet Private IP). Die höheren Bandbreiten haben sich auf mehreren Ebenen vorteilhaft ausgewirkt:

- Konsolidierung der Internet-Gateways (1 statt 4)
- Reduktion der Mailserver (4 statt 5)
- Zentralisierung von Applikationsservern (Einsatz von Terminal-Host-Umgebungen)
- Einführung von Datenspiegelung

«Wir sind mit der technischen Lösung und dem Betrieb sehr zufrieden.»

künftig mehr zu zahlen oder neu zu evaluieren. Jet Aviation entschied sich für Letzteres und knüpfte drei Bedingungen an den neuen WAN-Partner. Er musste

- für eine reibungslose Migration sorgen,
- alle Standorte in der Schweiz sowie die Standorte Düsseldorf und Teterboro redundant anbinden können und
- die Kapazitätsengpässe eliminieren.

Auch die übrigen Ansprüche an den künftigen WAN-Partner waren nicht eben bescheiden: Nebst seinem guten Preis-Leistungs-Verhältnis sollte er auch durch aussergewöhnliche Flexibilität, Projekterfahrung und Dynamik bestehen. Man war mit verschiedenen Kandidaten im Gespräch, so auch mit cablecom business. Mehr Bandbreite für weniger Geld, und das Ganze mit Redundanz: Die Offerte von cablecom vermochte auf Anhieb zu überzeugen. Jürg Thomas Weiss, Director IT Infrastructure, blickt zurück: «Cablecom offerierte bis zehn Mal höhere Bandbreiten zum gleichen Preis wie die Konkurrenz.

Jürg Weiss zeigt sich heute besonders erfreut über die Nebeneffekte der mit topnet Private IP von cablecom eingeführten Bandbreiten: «Als Verantwortlicher für die IT-Infrastruktur ist man froh, wenn durch eine Verbesserung der Netzwerk-Performance die IT-Architektur insgesamt vereinfacht werden kann – Vereinfachung heisst auch weniger Kosten.»

Bei Jet Aviation ist man überzeugt, dass sich das Outsourcing von gewissen IT-Leistungen lohnt. So hat das Unternehmen bis heute folgende Ressourcen ausgelagert: LAN (Econis AG), WAN (cablecom business), Archiv (Alos AG) und SAP (HP). Und es fährt offensichtlich gut damit: «Selektives Outsourcing bringt eine markante Entlastung, und die Ergebnisse sind sehr befriedigend», resümiert Weiss.

## Der Faktor Mensch

Es sind jedoch nicht nur technische oder kommerzielle Faktoren, die eine gute WAN-Partnerschaft auszeichnen. Auch in diesem Beispiel zeigt sich, dass persönliches Engagement geschätzt wird. Jürg Weiss beurteilt den Faktor Mensch so: «Das Team von cablecom business ist unkompliziert und unbürokratisch. Mir gefällt die flexible Art, Probleme anzugehen. Der Account Manager hat unsere Bedürfnisse sofort verstanden und entsprechend gute Lösungen vorgeschlagen. Man fühlt sich als Kunde ernst genommen.»

Jet Aviation ist Marktführerin in der Geschäftsfluffahrt. Im Bereich Airtaxi und Flugzeugmanagement war Jet Aviation im letzten Jahr weltweit 60.000 Flugstunden im Einsatz für anspruchsvolle Kunden. Fotos: Jet Aviation

