

18.11.2009

Telemaxx: 'Wir setzen auf Netzqualität für Geschäftskunden' - Interview

EXKLUSIV-GESPRÄCH MIT DIETER KETTERMANN VON TELEMALX, KARLSRUHE



Telemaxx-Geschäftsführer
Dieter Kettermann

Karlsruhe/Freiburg, 18.11.2009-0:30 - Ohne Rechenzentrum geht nichts in der TK-Branche.

Zum Angebot des in Karlsruhe ansässigen Telekommunikationsdienstleisters **Telemaxx** gehören neben Datenfestverbindungen, Telefonanschlüssen und Internetzugängen auch **Serverhousing-Dienste**. Der **steigende Bedarf** in diesem Bereich veranlasste die Tochtergesellschaft der regionalen Städte/Stadtwerke ein eigenes hochmodernes Rechenzentrum aufzubauen. **Portel.de** sprach mit Telemaxx-Geschäftsführer **Dieter Kettermann** über seine **RZ-Strategie** für die Technologieregion Karlsruhe.

Portel.de: Herr Kettermann, TelemaxX ist seit Februar 1999 TK-Dienstleister diverser regionaler Energieversorgungs- und Dienstleistungsunternehmen in der Technologieregion Karlsruhe. In diesem Sommer haben Sie ein neues eigenes Rechenzentrum mit **Platz für 15.000 Server** aufgebaut, das am Ende 12 Mio. Euro kosten wird. Wie rechnet sich so ein Projekt für Sie?

D.Kettermann: Durch einen modularen Aufbau des Rechenzentrums ist es möglich, kostenintensive Investitionen in die Veredelung der einzelnen RZ-Abschnitte individuell, zeitnah zum Zeitpunkt des Einzuges eines neuen Kunden zu tätigen. So entfallen hohe Investitionen mit langem Finanzierungsvorlauf. Zum Zeitpunkt der Eröffnung des Rechenzentrums sind auch gleich erste Kunden auf Ihre neuen RZ-Flächen gezogen und haben uns so einen gelungenen Start ermöglicht.

Portel.de: Das RZ hat den Namen "IP-Center III". Was bedeutet das und was ist daran so Besonderes?

D.Kettermann: Es handelt sich hier bereits um das dritte Rechenzentrum in Karlsruhe, welches die TelemaxX in Betrieb genommen hat. Da die verfügbaren Flächen in den ersten beiden Rechenzentren inzwischen fast vollständig ausgebucht sind, war ein weiterer Bau erforderlich, um auch in Zukunft flexibel auf Kundenwünsche eingehen zu können.

**Die IT-Industrie
und der Mittelstand
sind unsere wichtigsten Kundengruppen**

Portel.de: Sie haben sich auf Geschäftskunden spezialisiert. Können Sie uns etwas mehr über Ihre Kunden(gruppen) sagen?

D.Kettermann: Unsere Rechenzentrums-Angebote und Dienstleistungen richten sich an alle Unternehmen im ganzen Bundesgebiet. Besonders die IT-Industrie und der Mittelstand sind dabei die wichtigsten Standbeine der TelemaxX. Aber auch für kleinere Unternehmen haben wir passende Produkte zur Realisierung kostengünstiger Lösungen für das „Daily-Business“.



Portel.de: In Deutschland und Europa tobt derzeit die Debatte um den flächendeckenden **Glasfaserausbau**. Gerade den kommunalen Dienstleistern wie Stadtwerken und Energieversorgern werden dabei neuerdings wieder gute Chancen für neue Geschäftsfelder eingeräumt. Sehen Sie das auch so und schließen Sie ihre Kunden vermehrt direkt per Breitband an?

D.Kettermann: Ein flächendeckender Glasfaserausbau im Sinne von „Fiber to the building“ steht für die TelemaxX nicht im Fokus, da wir ausschließlich Geschäftskunden bedienen. Es war jedoch schon immer unsere Strategie, diese Geschäftskunden möglichst auch direkt an das **Glasfasernetz** der TelemaxX anzubinden, um die Sicherheit und die Verfügbarkeit der von uns angebotenen Dienste zu erhöhen und flexibel erweitern zu können.

**Wir werden das Netz
in den nächsten Jahren
in der Tiefe verbessern**

Portel.de: Legt man den Telemaxx-Netzplan zugrunde, reicht Ihr Einzugsgebiet von Karlsruhe aus bis Frankfurt, Stuttgart und Freiburg. Angesichts der zahlreichen Übernahmekandidaten im deutschen TK-Markt derzeit: Wären da nicht auch ein paar interessante Netzkilometer und Kunden für Sie dabei? Sprich: Wollen Sie noch weiter expandieren?

D.Kettermann: Es ist nicht so sehr eine geographische Expansionspolitik, aus der wir uns weiteren Unternehmenserfolg versprechen. Vielmehr ist es unser Bestreben, in den nächsten Jahren das Netz in der Tiefe zu verbessern, also kontinuierlich weiter zu verfeinern und neue Kunden an das Netz zu bringen – vor allem in Gebieten in denen heute die Infrastrukturvoraussetzungen dafür noch nicht optimal sind.

Portel.de: Herr Kettermann, besten Dank für das aufschlussreiche Gespräch.

GEORG STANOSSEK