



Europese ambitie

Zonder telecommunicatienetwerk kan de NMBS onmogelijk naar behoren functioneren. Dat netwerk is daarom altijd met de technologie meegegroeid. Met de komst van de glasvezel begin jaren '90 is bovendien de capaciteit van het netwerk enorm toegenomen. Vandaar dat B-Telecom het met veel succes commercialiseert bij derden.



Roland Matthys, manager Marketing & Sales en dienstchef van TE1 van B-Telecom, geeft toelichting bij de start van het commercialiseringsproces. "Zodra de telecommunicatiemarkt in 1998 opengegoid werd, kwam er een aanzienlijke vraag vanwege andere operatoren. De NMBS had trouwens al eerder meegewerkt aan het H.E.R.-project voor de Europese valorisering van de glasvezelnetwerken van de spoorwegmaatschappijen. Het leek ons dan ook logisch om ons netwerk en onze vakkennis aan te bieden aan derden."

Vier soorten externe klanten

De klanten van B-Telecom laten zich opdelen in vier grote categorieën. De eerste omvat de andere operatoren (Mobistar, British Telecom, etc.), die dringend behoefte hebben aan een grote capaciteit om de groei van hun eigen netwerk te ondersteunen. Zij nemen momenteel 60 tot 70% van de externe omzet van B-Telecom voor hun rekening, op basis van contracten van zeer lange duur. De tweede categorie bestaat uit ISP's (Internet Service Providers) en grote klanten die vooral op zoek zijn naar veel bandbreedte en een zeer grote betrouwbaarheid van de transmissie. Volgens Roland Matthys laat deze categorie de bestaande infrastructuur



optimaal renderen. Een greep uit de namen: Eumet, Uunet, RTL, Belnet, Interbrew, etc. De derde categorie is heel apart. Het gaat hier namelijk om de haven van Antwerpen en de bedrijven die er actief zijn. De haven is uitgerust met een zeer dicht glasvezelnetwerk, dat gebaseerd is op speciale transmissiesystemen die alle soorten communicatie mogelijk maken. Dit is een belangrijke strategische klant die op zijn beurt een hele reeks klanten vertegenwoordigt met geavanceerde behoeften inzake telecommunicatie. B-Telecom brengt hier zijn vakkennis en zijn technologieën in, ter ondersteuning van de uitbouw van het spoor in het havengebied. De vierde categorie ten slotte houdt verband met de valorisering van het vastgoedpatrimonium van de NMBS, door plaatsing van antennes voor mobiele telefonie. Inmiddels staan reeds tweehonderdvijftig antennes van verschillende types op terreinen van de NMBS en de ontwikkelingen op het vlak van de UMTS-netwerken bieden nog veel perspectieven in het domein van antennes. Voor het boekjaar 2000 haalde B-Telecom een externe omzet van ongeveer 678 miljoen BEF (meer dan 16 miljoen EURO).

Mogelijkheden van DWDM

De strategie van B-Telecom berust gedeeltelijk op toepassingen met zeer hoge doorvoersnelheid, die de beschikbare vakkennis en de technische

infrastructuur moeten laten renderen. Het bedrijf wil daarnaast ook de markt verruimen via een toegangsbeleid dat gebaseerd is op de diverse nieuwe technologieën: straalverbindingen, WLL, ADSL,.... Het paradepaardje van deze strategie is DWDM, een concept dat dankzij speciale apparatuur een nagenoeg onbeperkte uitbreiding mogelijk maakt van de reeds geïnstalleerde capaciteit van het glasvezelnet. Rudy Verbraeken, sales manager, afdelingschef bij B-Telecom, moet van DWDM een commercieel succes maken. Hij laat ons weten hoe het allemaal begonnen is. "Wij hebben een proefproject op touw gezet tussen Brussel en Luxemburg. Daarvoor zal een samenwerkingsakkoord gesloten worden met de Luxemburgse PTT. Het gaat om een lus

van 420 kilometer die loopt van Brussel over Luik en Gouvy naar Luxemburg enerzijds en naar Namen, Aarlen, Athus en Luxemburg anderzijds. Momenteel bieden wij als enige een dergelijke beveiligde verbinding aan tussen de twee hoofdsteden, en we kunnen stellen dat de capaciteit nagenoeg onbeperkt is. De operatoren, de ISP's, de Europese instellingen en de banksector zijn potentiële klanten." Een aantal van hen is trouwens al meer dan potentiële koper; het zijn bijna-klanten, zoals British Telecom, Global Crossing, Colt, e.a. Roland Matthys legt uit waarom deze oplossing zo aantrekkelijk is voor organisaties met een lokaal netwerk in Brussel of Luxemburg: "Het lokale netwerk van een onderneming werkt alleen over korte afstanden tussen twee gebouwen. Dankzij de DWDM-technologie kunnen twee lokale netwerken met elkaar verbonden worden zonder enig kwaliteit- of prestatieverlies, met als extra troef een ononderbroken service doordat onze verbinding met een lus werkt." De lus Brussel-Luxemburg is de eerste stap op weg naar een internationale groei. Het is duidelijk de bedoeling om van het Belgische netwerk een puzzelstuk te maken in een uitgestrekt Europees netwerk. Er zijn trouwens redenen genoeg voor optimisme: de centrale ligging van ons land, de meer dan 3000 kilometer glasvezel die reeds geïnstalleerd is, de bestaande fysieke verbindingen met Nederland en Groot-Brittannië... Met B-Telecom beschikt de NMBS over het op één na grootste glasvezelnetwerk van België!

