

# «Wir erwarten Wachstum»

**PRIVAT & SMALL BUSINESS** Internet, Telefonie, Hosting und Cloud-Lösungen mit ziemlich gutem Support. In aller Kürze bringen diese Worte auf den Punkt, was iWay ausmacht. Seit über 23 Jahren begeistert das Team von iWay Business- und Privatkunden mit digitalen Angeboten.

**AUTOREN** ROMAN BRAUCHLI UND MATEJ MIKUSIK

**F**Erneut zweistelliges Wachstum, gesteigerte Profitabilität, massiv mehr Mitarbeiter und neue Data-center-Dienste. Das letzte Jahr beim Internet Service Provider (ISP) iWay kann sich sehen lassen.

Wir wollten es von Matthias Oswald, Geschäftsführer iWay, noch ein bisschen genauer wissen. Natürlich auch, was da in Zukunft noch alles kommen könnte. Und was er ganz persönlich für Pläne hat.

## Herr Oswald, 1995 haben Sie iWay gegründet. Wie ist es dazu gekommen?

Mein Gründungspartner Markus Vetterli und ich arbeiteten zu dieser Zeit bei der UBS im Telekommunikationsbereich. 1995 begann das Internet ins Bewusstsein der Öffentlichkeit zu kommen, und wir als Telekomingenieure waren begeistert von den Möglichkeiten, die sich abzeichneten. Da hat uns das Unternehmertum gepackt und wir haben Interway Communication gegründet. Erst im Herbst 2009 haben wir auf iWay umfirmiert.

## 2017 haben die St-Gallisch-Appenzellischen Kraftwerke das Unternehmen übernommen. Werden Sie die operative Leitung demnächst abgeben?

Das ist im Moment noch kein Thema, aber mittelfristig wäre es schon mein Wunsch, die operative Führung übergeben zu können.

## Warum war die Übernahme sinnvoll?

Eigentlich müsste man die Frage erweitern in dem Sinne, warum die Übernahme für iWay und SAK sinnvoll war. Aus dem Blickwinkel von iWay erschliessen sich uns neue Absatzmärkte im Internet-Access- und Internet-Telefonie-Markt durch die Kundenbasis der SAK. Aber wir profitieren auch vom modernsten Rechenzentrum der Schweiz, welches die SAK in Gais gebaut hat. Für die SAK wiederum war die Über-

nahme ein weiterer strategischer Schritt, sich in Richtung Telekommarkt zu positionieren. Die SAK hatte bereits vor zehn Jahren ihre Strategie in Richtung Telekom festgelegt und seit dann mit dem Bau eigener Glasfasernetze und dem Rechenzentrum kontinuierlich umgesetzt.

## Und was noch?

Okey. Die Nachfolgeregelung hat sicher auch eine Rolle gespielt. Wir wollten einen Partner mit einer langfristigen Telekomstrategie, welcher selber aber nicht aus dem Telekommarkt kommt. Damit können wir sicherstellen, dass iWay ein langfristiger und zuverlässiger Anbieter bleibt.

## 2018 konnte iWay den Umsatz um 22 Prozent steigern. Was waren die Haupttreiber dieser erfreulichen Entwicklung?

Die beiden Haupttreiber waren wie schon in den vergangenen Jahren die Geschäftsbereiche Internet Access und Internet-Telefonie, also Voice over IP – VoIP. Bei Internet Access vor allem die Glasfaseranschlüsse in den Städten, in denen die Energieversorger eigene Glasfasernetze bauen. Aber auch die VoIP entwickelte sich sehr gut – vor allem im Geschäftskundenbereich.

## Als Internetprovider ist iWay in einem Verdrängungsmarkt unterwegs. Wie kann man sich noch abheben?

Natürlich ist Internet Access nichts Neues. Als wir vor circa acht Jahren unser erstes Glasfaserangebot lancierten, war die ganze Schweiz schon mit Internet versorgt. Es ist uns aber immer wieder gelungen, mit einem preislich interessanten und transparenten Angebot unsere Kunden zu überzeugen. Es war immer unsere Strategie, keine Bundle-Angebote zu machen, damit der Kunde genau das haben kann, was für ihn stimmt. Diese Transparenz wird vom Markt sehr gut aufgenommen. Ebenso schauen

## ZAHLEN

Das Unternehmen erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2018 einen Umsatz von 26 Millionen Franken, was einem Wachstum von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. In den Hauptgeschäftsfeldern Internet Access und Voice over IP (Voip) betrug die Steigerung 29 respektive 41 Prozent. Dank diverser digitaler Prozessoptimierungen konnte iWay auch die Profitabilität steigern, sodass gewinnseitig (EBITDA) eine Verbesserung um 44 Prozent resultierte. Dies spiegelt sich auch im Wachstum des Personalbestandes von lediglich 10 Prozent auf 44 Mitarbeitende wider.

wir stets darauf, dass wir auch qualitativ hochstehende Router anbieten, weil ein gutes WLAN ein sehr wichtiges Element für einen schnellen Internetzugang ist. Im VoIP-Bereich ist natürlich die Migration bei Swisscom von analog und ISDN zu VoIP eine hervorragende Möglichkeit, in einen neuen Markt vorzudringen, der zuvor von Swisscom alleine bedient wurde.

## Wie kann ein Unternehmen wie iWay mit 44 Mitarbeiter gegenüber den Grossen wie Swisscom und Sunrise bestehen?

Wie erwähnt können wir einem grossen Kundensegment durch den Verzicht auf gebündelte Produkte im Vergleich zu den grossen Anbietern sehr attraktive Angebote machen. Im VoIP-Bereich können wir als iWay die Agilität in der Produktentwicklung des kleinen Anbieters nutzen. Damit sind wir in der Lage, massgeschneiderte Produkte zu günstigeren Preisen anzubieten. Über alles gesehen spielt aber auch der persönliche Support eine wichtige Rolle. Bei iWay gibt es keine Warteschleifen und kein langes Weiterverbinden, sondern sofort eine gute Lösung. Zusätzlich ist unsere Partner-



Foto: iStock/pixelnest

strategie von zentraler Bedeutung. iWay hat über 300 Partner, die in ihrem Umfeld unsere Produkte weiterverkaufen.

**Steht die grosse Konsolidierungswelle an?**

Ich denke schon, dass sich der Markt in diesen Basisinfrastrukturbereichen weiter konsolidieren wird. Der Preisdruck fordert eine Effizienzsteigerung in den Prozessen, und das funktioniert mit einer grösseren Masse einfach besser. Aber von einer Welle würde ich nicht sprechen.

**Im Telekomrating 2018 der BILANZ wurde das Festnetzangebot für Privatkunden von iWay am besten gewertet. Was ist Ihre Erklärung dafür?**

Das ist das erfreuliche Resultat unserer Bestrebungen nach bester Qualität im VoIP-Telefoniebereich. Unsere VoIP-Switches sind von höchster Qualität und mehrfach redundant aufgebaut. Kombiniert mit unserem Access Router Fritz!Box – die zurzeit wohl beste Telefonieplattform beim Endkunden – ergibt das zusammen eine super Lösung. Und die bieten wir erst noch kostengünstig an.

**Was sind Ihre Pläne im B2B-Markt?**

Der Geschäftskundenbereich ist für uns sehr wichtig. Deshalb sind wir laufend daran, alle unsere Produkte den Bedürfnissen unser Geschäftskunden anzupassen. Beim Internet Access sind das unterbrechungsfreie Backup-Lösungen mittels einer Zweitwegerschliessung oder erhöhte SLAs ausser-

halb der Arbeitszeiten. Aber vor allem auch in der Telefonie mit unseren myKMU- und Virtual-BX-Angeboten haben wir sehr attraktive Produkte für Geschäftskunden.

**Wachstumsmarkt Cloud: Auch für iWay ein grosses Potenzial?**

Wir sehen im Cloud-Bereich nach wie vor ein grosses Wachstumspotential. Auf der Infrastrukturebene erlauben die schnellen Fiber-Leitungen auch grosse Datenmengen in unsere Datacenters zu sichern. Damit können die Unternehmen ihre Daten vor Zerstörung durch grosse Infrastrukturschäden an ihren Standorten schützen. Neben den herkömmlichen Computing-Ressourcen (CPU/RAM/Disk) aus der Cloud werden immer mehr auch sehr spezifische Workloads ausgelagert werden. Zum Beispiel für Künstliche Intelligenz und Machine Learning wie Natural Language Processing, Bildanalysen oder auch Big Data und Big Query. Die Komplexität dieser hybriden Cloud-Landschaften steigt damit aber stark an, und unsere Kunden erwarten dafür von uns auch die entsprechende Beratung.

**Das Mutterhaus SAK ist mit Google eine Partnerschaft eingegangen. Davon soll auch iWay profitieren. Inwiefern?**

Weil SAK Google Interconnect Partner ist, dürfen wir als 100-Prozent-Tochter der SAK dies auch unseren Kunden anbieten. Aufbauend auf dieser Basis strebt iWay aber die beiden zusätzlichen Zertifizierungen Infrastruktur- und Cloud-Migration-Partner an.

**Was sind Ihre Pläne für 2019?**

Wir erwarten wieder ein starkes Wachstum und glauben, dass auch in diesem Jahr Fiber Internet Access und VoIP Telefonie die Wachstumstreiber sein werden. Gleichzeitig haben wir uns aber auch Ziele gesetzt, unser Business Produktportfolio grundlegend zu überarbeiten und mit noch attraktiveren Angeboten auf den Markt zu kommen.

**ÜBER IWAY**



Die iWay AG mit Sitz in Zürich von Gründer und Geschäftsführer Matthias Oswald gehört zu den führenden Schweizer Internet Service Providern (ISP) für Privatpersonen sowie KMU. Das

1995 gegründete Unternehmen bietet massgeschneiderte Lösungen in den Bereichen Internet Access, VoIP-Telefonie, E-Mail, Hosting und Datacenter. Seit über zehn Jahren vertraut eine wachsende Anzahl Kunden auf iWay als bevorzugter Provider für Glasfaser- und DSL-Internet. Bereits mehrmals zeichnete das Wirtschaftsmagazin Bilanz im jährlich erscheinenden Telekom Rating iWay als besten Deutschschweizer Anbieter aus. iWay steht für persönlichen und kostenlosen Support und setzt zu 100 Prozent auf Schweiz Know-how und Infrastruktur.

Foto: iWay