

A black and white photograph of three men in a collaborative work environment. Two men are leaning over a desk, looking at a laptop, while a third man sits at the desk, also looking at the screen. The background shows a modern office setting with shelves and a zebra figurine.

We make
things happen.

Ein Erfahrungsbericht mit Einladung zur Diskussion

Disruption trifft Effizienz

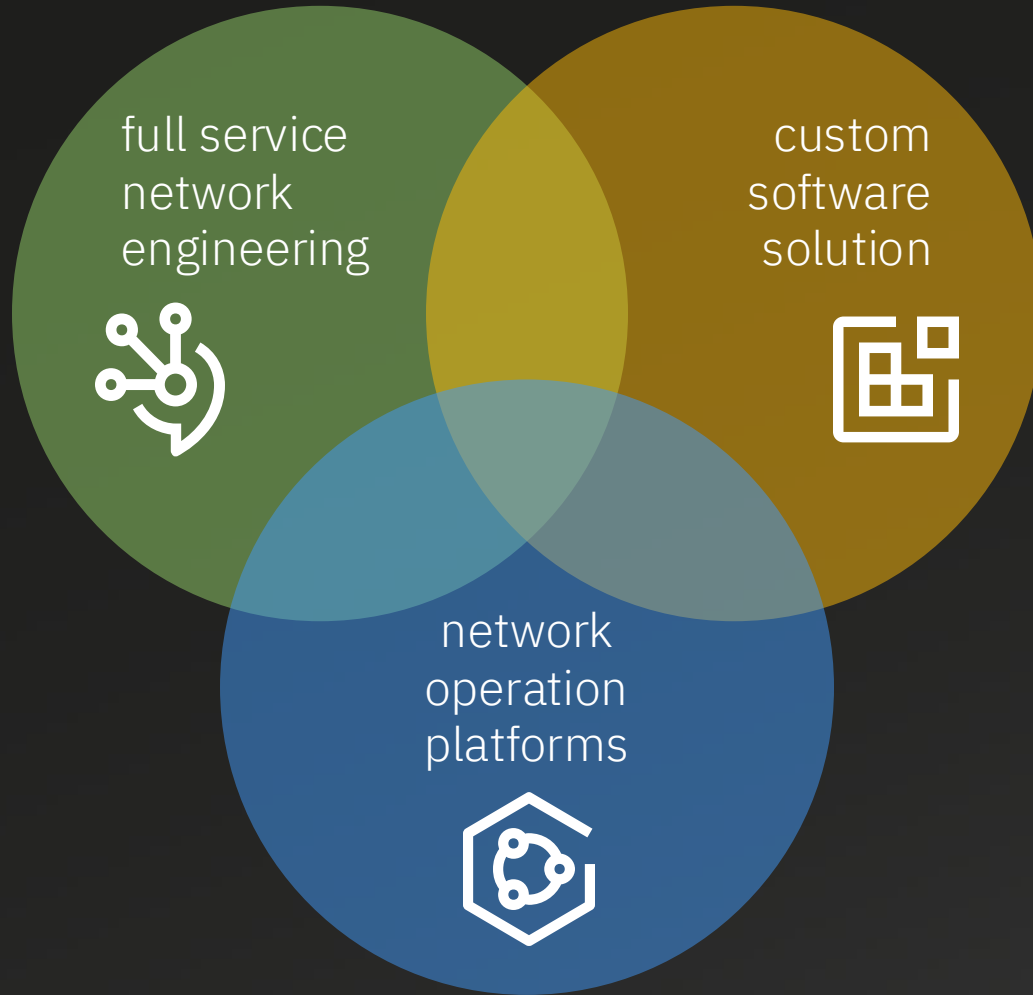
Wie die grössten globalen Events den Weg für automatisierte Netzwerke und skalierbare Wertschöpfung ebnen.

3. Juli 2025



zebbra

Die strategischen Fokusbereiche von zebbra und ihre Synergien



„Wir generieren mit Software den grösstmöglichen Kundennutzen“

„Ein Schwerpunkt liegt auf der ganzheitlichen End-to-End-Automatisierung von Datennetzwerken.“

Network Automation the Smart Way

Auf Basis von neops
automatisiert **eventcore** Event-
Datennetzwerke End-to-End.



neops ist der Schlüssel zur
nahtlosen Orchestrierung der
Netzwerkautomation!

Der Wendepunkt

Marktdruck als Treiber für Transformation.

Ausgangslage



- Die gesuchten Experten

Unsere harte Realität



- Markt konsolidiert sich rasant

Wie geht es weiter?



- Mindchange als Chance

Strategische Weichenstellung

Zwei grundlegende Entscheide



- Wir müssen unseren eigenen Weg gehen (zebbra dna)



- Wir wollen einen grösseren Mehrwert als Firmen im Personalverleih schaffen

Die Vision, die Chance, das Resultat!

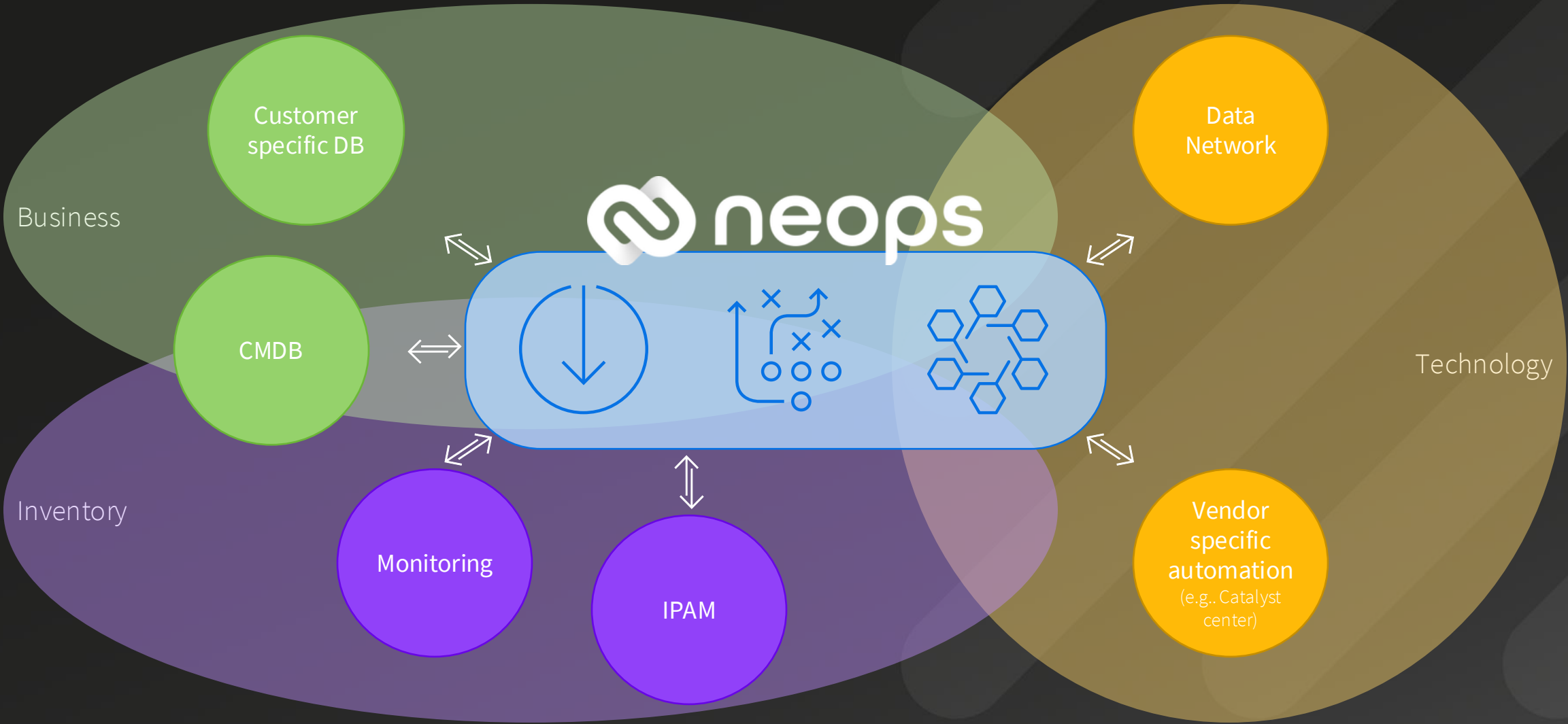


custom software
solutions

full service network
engineering

Umbau lokaler
Netzwerkstruktur in
900 Filialen

neops: Source of truth, Workflows & Orchestration



Die Basis ist gelegt

Partnerschaften

MIGROS

SPIE

Swisscom

WEF

BIT

Kanton Bern

FIFA World Cup

weitere
Chancen



Iteration 1

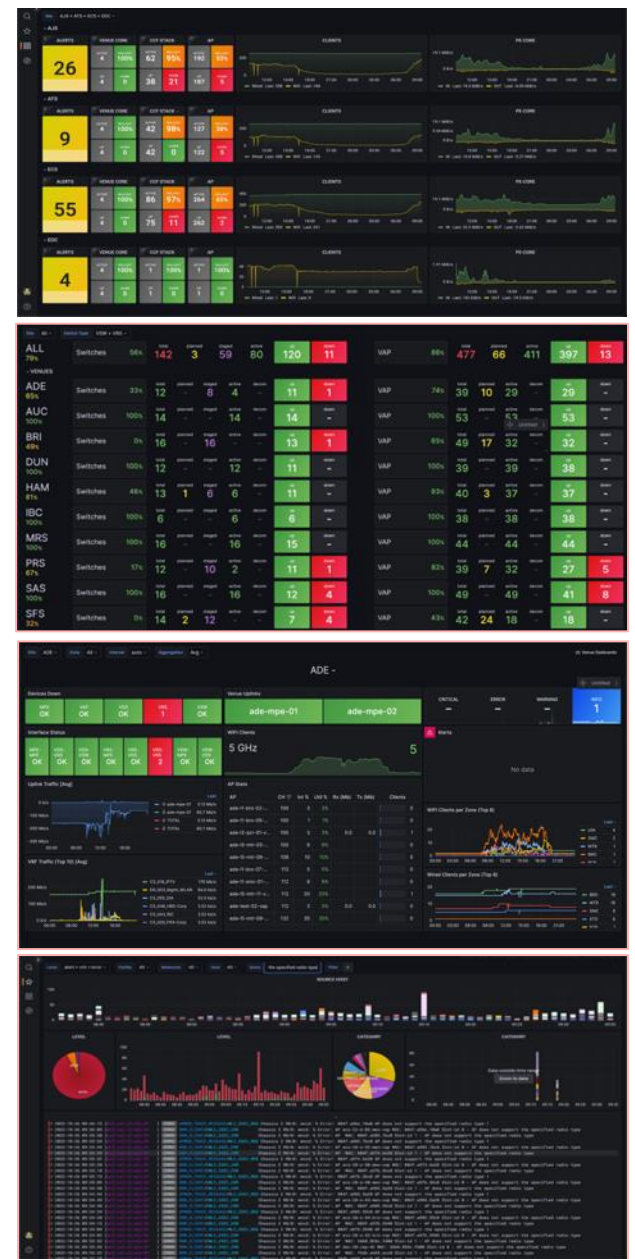
Gute Partnerschaft und ein Nischenmarkt



eventcore

- rollout
- service operations
- service assurance
- service reporting

zebra

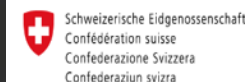


Erfolg auf der weltweiten Bühne

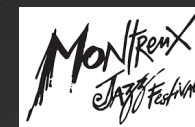
Jacques Bähler (Swisscom)

Talent wins games,
but teamwork and intelligence
wins championships.
M. Jordan

Swisscom Broadcast Media and Event, unique ICT event track record



Eidgenössisches Departement für
auswärtige Angelegenheiten EDA



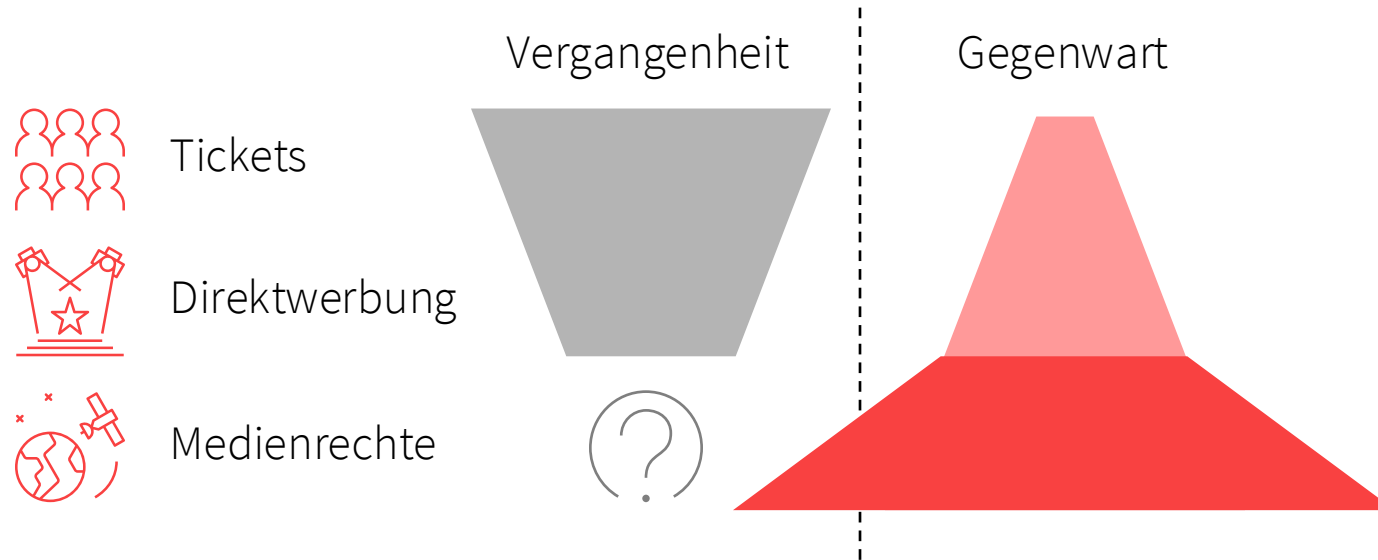
Conclusion

Team	M. Jordan team work	Huge Zebra commitment and flexibility, we acted as one team, ALWAYS
Tool	Event customized tool	Zebra developed a unique event customized tool, including manual flagging of network elements during testing phase (as example)
Interfaces	Automation	Zebra developed automation to upload / configure more than 25K services within a few days
Changes	Automation	Changes were automatically performed on all concerned network elements in one snap of a finger
Dismantling	Reset network elements	The 4.5K network elements received their wiping orders, zero FWC configuration was remaining after power off.

Etwas Ökonomie

Business-Case „Big Sport Events“

Wie verdienen „Big Events“ ihr Geld?



Eigenartige Differenz bei Schweizer Wachstumszahlen: Warum Cristiano Ronaldo und Simone Biles das BIP der Schweiz erhöhen

Wenn sich die weltbesten Sportlerinnen und Sportler zum Wettkampf treffen, springt das Bruttoinlandprodukt der Schweiz in die Höhe. Der Effekt macht den hiesigen Statistikern das Leben schwer.

Thomas Fuster
04.09.2024, 05:30 Uhr · 4 min · Hören · Markieren · Drucken · Teilen



«Die milliarden schweren Einnahmen, die das *IOK*, *die FIFA* und *die Uefa* beispielsweise mit dem Verkauf von Fernseh- und Marketing-rechten generieren, blähen somit alle zwei Jahre das Schweizer BIP auf.»

«Das fällt ökonomisch ins Gewicht. So zeigt sich, dass *die Sportanlässe* das Schweizer BIP im jeweiligen Jahr um rund 0,4 Prozentpunkte erhöhen.»

BIP 2022 = CHF 781.5 Mrd.

0.4% = CHF 3.1 Mrd.

Business-Case „Big Events“

Welche Implikationen hat der Change auf Netzwerk-Provider?



Medien

► Kerngeschäft: Transfer und Distribution von Daten



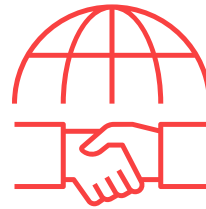
Bild



Ton



Video*



Veranstalter



► Datentransfer ist Basis des Geschäftsmodells



Globale Verfügbarkeit



Event-Experience



Arena-Technologien

USP eventcore.io

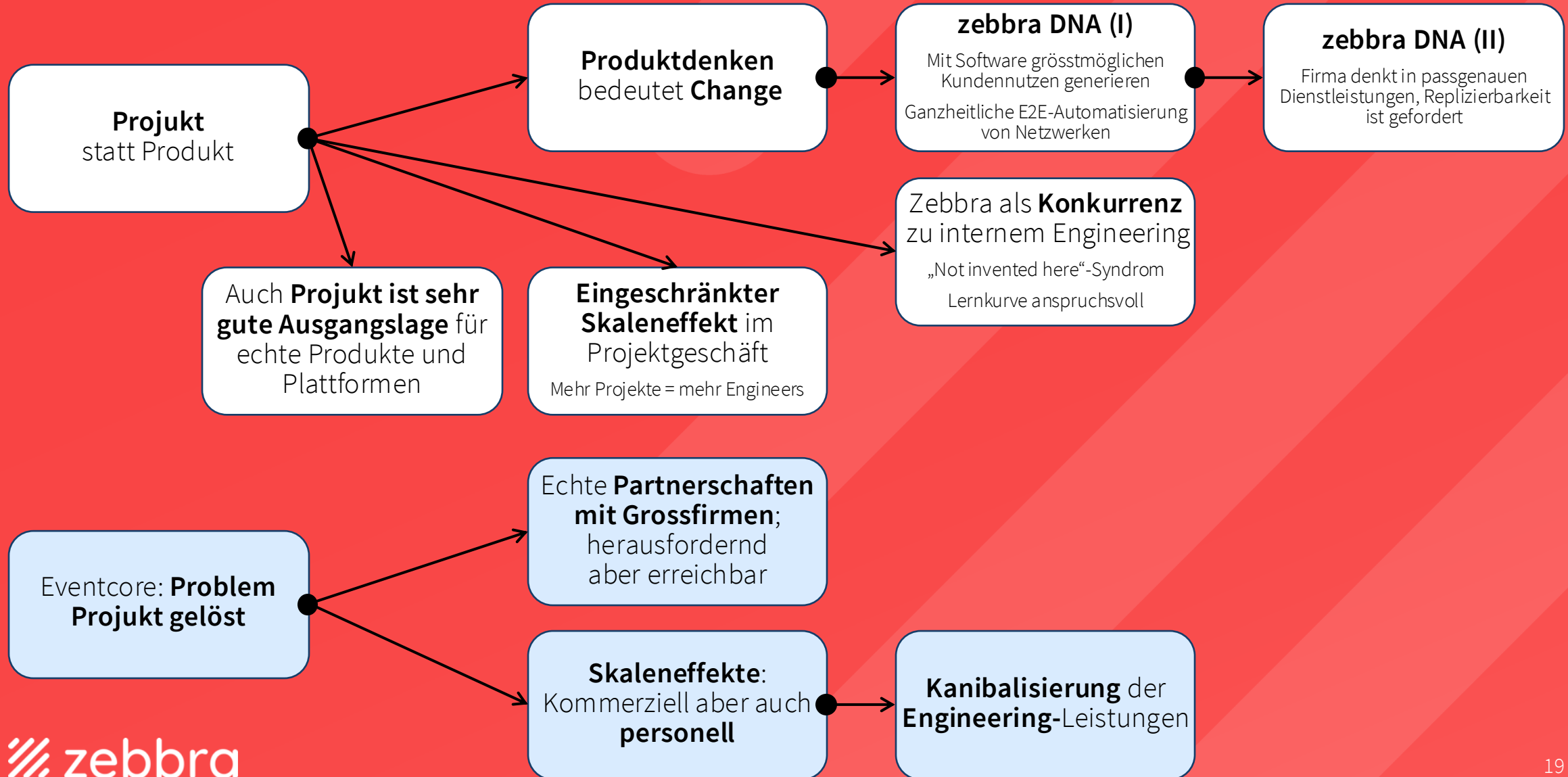
Event-Netzwerk als Produkt

Die ökonomische Evolution von zebbra

Von der Stundenabrechnung zur Wertschöpfungspartnerschaft



Herausforderungen und Hürden



Take-Aways

Wenn Transformation und Partnerschaft zusammenwirken

Veränderungen des Produktportfolios

- Bedeuten einen tiefgreifenden Change welcher die gesamte Firma erfasst

Konsequentes Denken in Richtung Skalierung

- Die Werte optimaler Kundennutzen und hochwertiges Engineering dürfen nicht aufgegeben werden

Ein Projekt ist sehr wertvoll

- Auch wenn es noch nicht das gewünschte Ziel ist

Ein guter Partner ist Match entscheidend

- Nebst einer passenden Nische braucht es einen guten Partner der die Nische bearbeitet, gewillt ist Risiken einzugehen und bereit ist partnerschaftlich zu agieren.



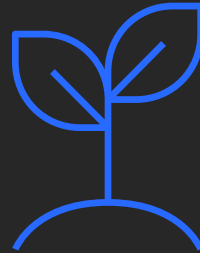
neops

network automation
the smart way

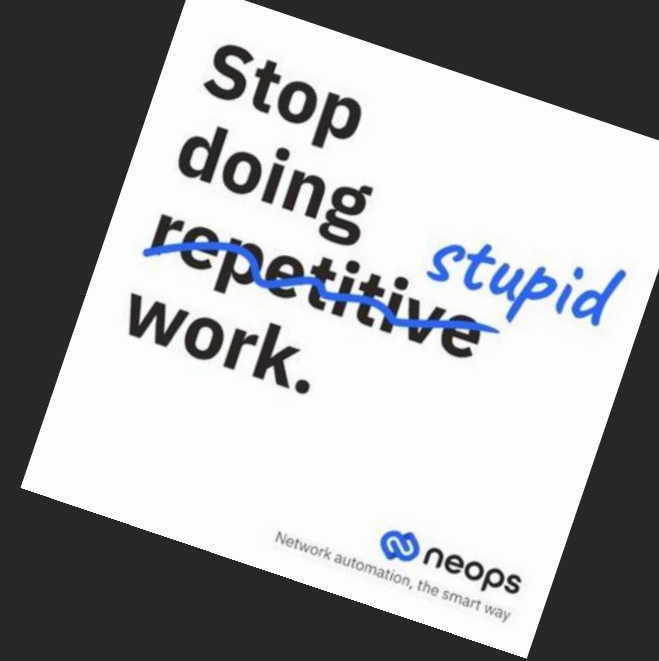
One more Thing



/// zebra



Join our community





We make
things happen.



Join our community