Wholesale-Partnerschaften für Kabelnetzunternehmen

Gemeinsam stärker im Markt: Warum WWZ mit Blizz auf Partnerschaft setzt

Kabelnetzunternehmen stehen unter Druck: Die Kundschaft vergleicht Angebote, die Investitionen in Glasfaser und Plattformen steigen. Mit ihrer Marke Blizz bietet das Zuger Unternehmen WWZ anderen Kabelnetzunternehmen ein Wholesale-Modell an, das konkurrenzfähige Produkte, faire Konditionen und lokale Eigenständigkeit verbindet. Von Jerry Fohringer, WWZ Telekom AG

Konsumentinnen und Konsumenten vergleichen Internet-, Mobile- und TV-Angebote heute mit wenigen Klicks. Für Kabelnetzunternehmen mit regionalem Kundenstamm wird es aufwendig, Produkte, Marke und Plattformen allein auf diesem Niveau zu halten. Ihre grösste Stärke bleibt die Nähe zur Kundschaft. Hier setzt das Wholesale-Angebot von Blizz an.

Blizz im direkten Vergleich

Blizz, die Telekommarke der Zuger WWZ, ist über Kooperationen mit verschiedenen Netzbetreibern schweizweit erhältlich. Je nach Infrastruktur am Standort sind Bandbreiten bis 10 Gbit/s möglich. Per Juli 2026 hat WWZ die Bandbreiten ihrer Internet-Abos um bis zu 150 Prozent und die Datenvolumen der Mobile-Abos um bis zu 400 Prozent erhöht. Diese Leistungsanpassungen schaffen die Grundlage für die Gestaltung von attraktiven und kompetitiven Einführungs- und Kombiangeboten. Bei Leistung und Preis bewegt sich Blizz damit auf Augenhöhe mit den nationalen Anbietern.

Vom Netzbetreiber – für Netzbetreiber

WWZ ist selbst als regionales Kabelnetzunternehmen gewachsen und betreibt ihr eigenes Netz in der Zentralschweiz. Die Fragen der Kabelnetze kennt sie aus eigener Erfahrung: Wie finanziert man den Glasfaserausbau? WWZ investiert aktuell einen zweistelligen Millionenbetrag in den FTTH-Ausbau. Wie hält man Plattformen aktuell, ohne die eigenen Ressourcen zu überlasten? Wie sieht professionelles Marketing aus, das den Anforderungen der digitalen und KI-getriebenen Welt entspricht? Partner finden mit WWZ ein Gegenüber, das die gleiche Sprache spricht – technisch wie unternehmerisch. Beratung und Support kommen direkt vom WWZ-Team in Zug.

Wirtschaftlich attraktiv

Partner müssen Produktentwicklung und Plattformbetrieb nicht mehr allein stemmen. WWZ bündelt Einkauf, Technik, Produktmanagement und Marketing und gibt die Skaleneffekte weiter. WWZ stellt damit ihren Blizz Partnern ein attraktives und zeitgemässes Portfolio zu marktfähigen Preisen – mit planbaren Kosten statt hoher Vorinvestitionen zur Verfügung.

Der lokale Spirit bleibt

Viele Kabelnetzunternehmen sind seit Jahrzehnten in ihrer Region verankert – man kennt sich im Dorf, im Verein, am Schalter. Eine Partnerschaft soll das stärken, nicht ersetzen: Partner bleiben die erste Anlaufstelle vor Ort, gestalten ihre Kommunikation selbst und bringen ihre Marktkenntnis ein. Diese regionale Präsenz spüren vor allem die Kunden, was die Zufriedenheit und den Mehrwert weiter erhöht. Das Blizz Partnermodell geht über eine klassische Vertriebspartnerschaft hinaus und umfasst zusätzlich einen Co-Branding-Ansatz, der die lokale Markenstärke der Partner gezielt in die Marktkommunikation integriert.

Partnerschaft auf Augenhöhe

Für WWZ ist Wholesale kein reines Liefergeschäft. Ziel sind langfristige Partnerschaften: Partner erhalten laufend weiterentwickelte Produkte, Blizz gewinnt an Reichweite und Bekanntheit. Neuerungen werden im regelmässigen Austausch mit den Partnern vorbereitet. Verlässliche Verträge, transparente Konditionen und feste Ansprechpersonen bilden die Grundlage einer langfristigen Beziehung. Am Suissedigital-Day vom 19. November 2026 in Bern stellt WWZ ihr Blizz Wholesale-Angebot vor. Das Team ist beim Check-in anzutreffen – gut erkennbar am Blizz-Bus. ■

Blizz
Internet TV Mobile
von WWZ

WWZ AG

Die WWZ ist ein Infrastruktur- und Energieunternehmen mit Sitz in Zug. Sie versorgt Privat- und Geschäftskunden mit Energie, Wasser und Telekommunikation. Unter der Marke Blizz bietet die WWZ Internet, TV und Mobile an – seit Juli 2026 sind die Blizz Produkte schweizweit verfügbar. Kabelnetzunternehmen stellt die WWZ ihr Telekom-Portfolio als Wholesale-Angebot zur Verfügung.
Geschäftsleitung:
Jerry Forhinger/Leitung Telekom
WWZ AG
Chollerstrasse 24, 6301 Zug
Wholesale: Stephan Obrist,
Mail: stephan.obrist@wwz.ch
www.wwz.ch, www.blizz.ch



© WWZ Telekom

Autor:
Jerry Fohringer, Leiter Telekom, WWZ Telekom AG
jerry.fohringer@wwz.ch