

# INSIDER



## DIGITALE LÖSUNGEN

Pascal Schmid, CEO der in Biel domizilierten netrics AG, zeigt auf, wie wichtig die digitale Datensicherung und die mobile Arbeitswelt sind.

Seite 10

### RAETO RAFFAINER

Der neue CSO erklärt, warum er zum SCB kommt und was seine sportlichen Visionen sind.

Seite 4

### MATHIAS BRAND

Die Kilchenmann AG ist für den reibungslosen Ablauf auf dem Video-Würfel zuständig.

Seite 32

# KLARHEIT IN DEN WOLKEN UND DEN SCB IM HERZEN

Netrics begleitet Unternehmen auf ihrem Weg in die Wolke – respektive in die Cloud – und ermöglicht den Kunden moderne Arbeitsplätze. Deren Daten sichern und hüten die Netrics-Spezialisten fast im Stil von Fort Knox. Dies aus gutem Grund – Daten sind das neue Gold der Wirtschaft. Silbern und nicht minder leidenschaftlich ist das Engagement der vom CEO Pascal Schmid angeführten Crew als Sponsor beim SC Bern.

**netrics**  
**Data Center**

## NETRICS – DREIFACH KRÄFTIG

**netrics**

2020 haben sich die Unternehmen Tineo AG, nexellent AG und Netrics AG unter dem gemeinsamen Brand «Netrics» zusammengeschlossen, um die Fachexpertise mit Fokus auf die Digitalisierung als Komplettanbieter zu bündeln. Die Netrics-Gruppe mit insgesamt rund 100 Mitarbeitenden agiert als Cloud- und ICT-Dienstleister mit flächendeckender Präsenz in der Schweiz. Dabei kombiniert die Belegschaft des Unternehmens die Public Cloud-Angebote optimal mit eigenen Cloud- Netzwerk- und Data Center-Infrastrukturen und kann seinen Kunden so auch im Bereich «Modern Workspace» umfassende Lösungen bieten.

[netrics.ch](https://netrics.ch)

Das Bieler Unternehmen mit Standorten in Basel, Zürich und Singapur ist vom grössten Eishockeyclub der Schweiz aus mehreren Gründen begeistert und freut sich schon jetzt darauf, wenn in der PostFinance-Arena wieder vor Publikum oder gar vor ausverkauften Rängen gespielt werden kann. Der *insider* sprach mit dem CEO Pascal Schmid im Netrics und durfte das Datacenter in Biel besuchen.

### Rundgang im hochgesicherten Data Center

Wissen Sie was ein Peta-Byte ist? Es sind 1000 Terabytes oder





Unzählige Schränke mit wertvollen Daten stehen im Hochsicherheitstrakt im Data Center in Biel.

1 000 000 000 000 000 Bytes. Gleich mehrere solcher Peta-Bytes an Daten lagern im Bieler Hauptgebäude der Netrics unweit der Tissot-Arena und der Roger Federer-Allee. «Die genaue Zahl kann ich Ihnen nicht sagen, da wir bei vielen Kunden aus Sicherheitsgründen nur anonymisierten Zugriff auf die Daten haben», erklärt Pascal Schmid, CEO der Netrics Gruppe. Klar ist: Die Daten sind in allerbesten Händen. Das erlebt das insider-Team Ende Januar 2021 sur place: Das gesicherte und videoüberwachte Tor zu den Parkplätzen geht auf, nachdem wir uns via Lautsprecheranlage gemeldet haben. Beim Haupteingang hinterlegen wir einem für die Sicherheit zuständigen Mitarbeitenden unsere Identitätskarten und erhalten erst nach der Verifizierung unserer Personalien die Badges mit Codes.

Hintereinander passieren wir zwei Sicherheitsdreh Türen und -schleusen. Dabei werden unsere Silhouetten erfasst und unser Gewicht gemessen. «Beide Massnahmen helfen, die versteckte Mitnahme von Gepäckstücken zu verhindern. Oder auch das Deponieren von Utensilien, respektive das Heraustragen aus dem Gebäude. Denn das Gewicht wird auch beim Checkout gemessen», erklärt Pascal Schmid.

**Die Dieselgeneratoren stehen bereit**  
Der CEO führt uns höchstpersönlich durch das Rechenzentrum, das sogenannte Data Center. Dort lagern auf den Servern die Anwendungen mit den Daten der Netrics-Kunden im eingangs erwähnten und schier unfassbar grossen Volumenbereich. «Und es werden täglich mehr, die Digitalisierung schreitet unaufhalt-

sam voran und spielt uns damit in die Hände. Immer mehr Kunden setzen darauf, ihre Daten in einer hochskalierbaren Public Cloud oder einer zusätzlich gesicherten Private Cloud zu wissen. Dort werden diese gespeichert und in Echtzeit bewirtschaftet. «Wir sprechen dabei von Sekundenbruchteilen», erklärt Pascal Schmid. Das ganze Data Center ist zweifach gespiegelt. «Es ist also, wie wenn man einen Kuchen vierteilt. Würden drei Stücke wegfallen, wären die Daten auch im vierten gespeichert und damit nicht verloren», erläutert Pascal Schmid und ergänzt, dass jeder erwähnte Viertel über eine separate Stromversorgung – auch im Notfallmodus – verfügt. Im Untergeschoss stehen mehrere 2000 PS-starke Dieselgeneratoren bereit. Dies wiederum heisst nicht, dass der Stromverbrauch der gesamten Anlage enorm

gross wäre. Das erst zweijährige Gebäude verfügt beispielsweise über eine ausgewiefte Kühlung, die erst zusätzliche Kühlung benötigt, wenn die Aussentemperatur in Biel über 28 Grad Celsius steigt.

#### Kein Zugriff auf die Daten

Die Kunden von Netrics haben die Wahl, ob sie im Data Center eigene Server installieren oder diese und die komplette Infrastruktur ebenfalls vom Cloud-Spezialisten Netrics als Service beziehen wollen. «Weiter können sie wählen, ob der Anschluss des eigenen Standortes an das Data Center via gesicherter Internet-Verbindung oder mit einer eigenen Datenleitung erfolgt. Kunden mit besonders heiklen Daten wählen meist letztere Variante», erklärt Pascal Schmid, während er sich in einem grösseren Serveraggregat für das Titelbild dieser insider-Ausgabe ablichten lässt. «Aber bitte achten Sie darauf, dass auf dem Bild keine Servernummern zu sehen sind. Sonst können Sie es nicht abdrucken», betont Pascal Schmid mit Nachdruck. Klar ist auch hier: Die Sicherheit und Diskretion gehen vor. Und damit auch rechtlich keine Probleme entstehen, gibt es je nach Kundenvereinbarung Bereiche im Data Center, zu denen nur die Kunden Zugang haben. «Auch ich komme da nicht rein, und zwar völlig zu Recht», sagt Pascal Schmid. «Wir sorgen für die Aktualisierung und die Speicherung der Daten und kümmern uns je nach gewähltem Service-Paket der Kunden auch um deren virtuel-

len Server oder die Software und das während 24 Stunden an 365 Tagen im Jahr.» Seine Aussage ist klar, aber das Summen und Sirren der Server sorgen dafür, dass wir Pascal Schmid trotz seiner deutlichen Stimme kaum verstehen. «Lassen Sie uns in die Büroräumlichkeiten wechseln, dort ist es deutlich gemüthlicher und auch wärmer», schlägt Pascal Schmid vor.

#### Garantierte Datensicherung

Wir sagen gerne zu und sitzen eine Viertelstunde später – nach erfolgtem Passieren der Sicherheitschleusen und dem erfolgreichem Checkout – mit Pascal Schmid in einem Sitzungszimmer. Dabei sind wir noch immer aufgewühlt, denn der Rundgang durch das Rechenzentrum von Netrics fühlte sich an wie in einem James Bond-Film. Zum Glück aber fehlte der Bösewicht.

#### Pascal Schmid, hatten Sie auch schon mit Bösewichten zu kämpfen? Mit Hackerattacken oder mit einem versuchten Eindringen in das Rechenzentrum?

Bitte verstehen Sie, dass ich diese Frage wegen unserer Geheimhaltungspflicht nicht beantworten kann. Ich darf Ihnen aber sagen, dass es Kunden gibt, die mit eigenen Leuten unsere Sicherheit bereits getestet haben. Security-Spezialisten eines Kunden hatten sich einmal als Putzfrauen ausgegeben. Wir haben auch diesen Test bestanden. Und man sieht, die Sicherheit der Daten ist auch unseren Kunden ein wichtiges Anliegen.

**Es scheint als wären die Daten Ihrer Kunden hier im Netrics-Data Center von Biel und im zweiten – ebenfalls firmeneigenen – in Münchenstein genauso sicher gelagert wie das Gold und die Devisen der USA im legendären Fort Knox im US-Bundesstaat Kentucky. Sind denn Daten das neue Gold?**

Ja, das ist so. Die Digitalisierung schreitet voran. Cloud-Technologien sind ein fester Bestandteil moderner Unternehmen. In der Industrie 4.0 ist die Generierung, die Bearbeitung, die Speicherung und die intelligente Analyse und Nutzung von Daten unerlässlich, um am Markt bestehen zu können. Das gilt beispielsweise für Unternehmen, die im Bereich E-Commerce unterwegs sind oder bereits ein digitales Geschäftsmodell verfolgen. Grundsätzlich ist aber heute jedes Unternehmen gezwungen, seine Daten- und Softwarelösungen zu überdenken. Denn effizient und damit konkurrenzfähig ist heute nur noch, wer möglichst viele Prozesse komplett digitalisiert. Das ist ein Fakt und ein immenser Datentreiber. Nicht zuletzt auch dank den immer moderneren Cloud-Lösungen können Unternehmen immer mehr Prozesse digitalisieren. Die Cloud ist diesbezüglich ein Beschleuniger der Digitalisierung.

**Sind sich viele Unternehmen, insbesondere KMU, gar nicht bewusst, dass sie längst auf die Cloud-Technologie setzen sollten, indem sie ihre Daten und ihre Software auslagern?**

Jein. Viele Unternehmer wissen genau, dass sie dies tun sollten. Denn

## NETRICS UND HRS ÜBERNEHMEN RECHENZENTRUM IN BIEL

Die Silbersponsoren Netrics und HRS übernehmen gemeinsam das hochmoderne Rechenzentrum im Bieler Industriegebiet Bözingenfeld. Netrics baut neben den stark wachsenden Cloud-Services auch das Datacenter-Angebot deutlich aus. Als Ankermieterin produziert die Netrics Gruppe im Rechenzentrum im Bieler Industriegebiet Bözingenfeld seit der Eröffnung wichtige Teile ihrer IT- und Cloud-Services. Zudem hat Netrics Biel seine Büros im Gebäude.





Pascal Schmid erklärt anhand einer Skizze, wie das umfangreiche Angebot der netrics AG aufgestellt ist und welche Bausteine miteinander verbunden und eingekauft werden können.

alleine schaffen sie das sichere Handling ihrer Daten kaum noch. Es ist nicht nur unnötig kompliziert und fehleranfällig, sondern auch oft sehr teuer. Es gibt viele Firmeninhaber, die sich gar nicht bewusst sind, welches Risiko sie mit ihren veralteten Lösungen eingehen. Geht ein wichtiger Server kaputt oder wird er gehackt, verlieren viele Unternehmen oft sehr viel wertvolle Zeit, bis sie wieder arbeiten können. Falls überhaupt. Bei uns haben sie die Garantie, dass sämtliche Daten gesichert sind und rasch wieder hergestellt werden können. Der Schritt in die Cloud nennt sich auf Neudeutsch übrigens Cloud Transformation. Doch es ist auch klar, dass dieser Wechsel mit Aufwand verbunden und nicht gratis ist. Vergleicht man jedoch die Kosten mit einem möglichen Schadenpotenzial, relativiert sich Vieles. Und: Nach dem erfolgten Wechsel geht die Arbeit nicht aus: Die Daten müssen stetig überwacht, gepflegt und gemanagt werden. Viele Entrepreneur

wissen dies und kommdeshalb ganz bewusst zu uns.

**Bietet Netrics den Kunden den erwähnten Daten-Service ebenfalls an? Sie haben während dem Rundgang angetönt, dass Ihre Kunden aus verschiedenen Cloud-Modellen wählen können.**

Ja, das ist so. Wir bieten auf Wunsch die gesamte Überwachung und Pflege der Anwendungen (Software) inklusive der dazugehörigen Daten an. Letzteres ist übrigens eine grosse Herausforderung. Wir schulen unsere Spezialisten regelmässig und intensiv und lassen hierfür Experten aus aller Welt einfliegen. Wir wollen und müssen diesbezüglich stets auf dem Laufenden bleiben. Das ist unsere Pflicht gegenüber unseren Kunden und ein wichtiger Teil unseres Geschäftsmodells. Grundsätzlich können die Kunden aus unterschiedlichsten Szenarien wählen: Von der Installation oder Überführung einzelner Server oder Applikationen bis hin zur kompletten Produktion aller

betriebsrelevanten Systeme in der Cloud. Und zwar je nach Eignung in der Privaten oder der Public Cloud.

**Private Cloud? Public Cloud? Das müssen Sie genauer erklären ...**

In der Private Cloud lagern die Daten in dem von Ihnen soeben besuchten Rechenzentrum hier in Biel und/oder in demjenigen in Münchenstein. In der Public Cloud sind die Daten in Serverfarmen von Microsoft, Amazon, Google und weiteren Web-Giganten gelagert. Diese kümmern sich aber nicht um die oben beschriebene Pflege der Daten. Deshalb übernehmen wir diese Arbeit für unsere Kunden aus der Distanz. Früher gab es auf Betriebssystemen alle paar Jahre ein Update. Heute in der Cloud nicht selten mehrere pro Tag. Und deshalb müssen unsere Spezialisten wie oben beschrieben laufend geschult werden.

**Entwickeln Sie auch Software?**

Nein. Wir arbeiten aber mit Software-Firmen zusammen. Sie sind eine

wichtige Kundengruppe von uns. Wir helfen ihnen ihre Software aus der Cloud heraus in einem Service-Modell anzubieten. Die Cloud ist auch für Software-Anbieter längst ein Muss. Denn Software wird heute ja nicht mehr auf die Geräte der Kunden installiert, sondern via Cloud bezogen.

**Neben den Cloud-Modulen ist Netrics im Bereich Modern Workspace tätig. Wie hängt dies zusammen?**

Die moderne Arbeitswelt ist – seit der Corona-Pandemie mehr denn je – dezentral strukturiert. Die Mitarbeitenden arbeiten örtlich und zeitlich flexibel. Wir bieten deshalb unseren Kunden moderne Arbeitsplätze aus der Cloud, den Modern Workplace an. Dieser beinhaltet neben den nötigen Applikationen und Daten auch die komplette Fernverwaltung des Endgerätes, also beispielsweise eines Tablets oder Laptops. Die Mitarbeitenden können mit ihren Geräten arbeiten ohne diese irgendeinem IT-Verantwortlichen zur Prüfung geben zu müssen. Und wenn ein Gerät zu Boden fällt oder verloren geht ist dies auch nicht schlimm. Wir sperren dann das Gerät und laden dessen aktuellste Daten vollautomatisch auf ein Ersatzgerät. Nun kommen wir auf den Punkt: Mit diesem Angebot benötigen unsere Kunden keine klassischen IT-Supporter mehr.

**Wie viele Kunden setzen auf eines der Angebote von Netrics?**

Wir betreuen fast 500 Kunden. Die meisten stammen aus der Schweiz, Deutschland, Österreich oder Holland.

**Wir sehen aus dem Fenster des Sitzungszimmers die Tissot Arena. Das ist die Heimat eines SCB-Konkurrenten...**

... ich weiss, worauf Sie hinaus wollen (lacht). Für uns sind die Engagements beim EHC Biel, beim SC Bern und den ZSC Lions alle wichtig. Biel ist unser Zuhause, das gilt auch für Netrics. Ich persönlich bin hier auf-



Viele Möglichkeiten und logische Argumente: Pascal Schmid präsentiert das Angebot der netrics AG sehr überzeugend.

gewachsen. Mein Sohn spielt in der U15 beim EHC Biel. Aber der SC Bern hat unsere Herzen längst erobert, das ist klar! Das Engagement als Silbersponsor bei den «Mutzen» ist uns aber auch aus wirtschaftlicher Sicht enorm wichtig. Wir investieren das Geld als SCB-Silbersponsor nicht ohne Kalkül. Beim SC Bern sind wir Teil eines hochwertigen Netzwerks, dieses versuchen wir optimal zu nutzen. Wir wollen unsere Bekanntheit ja ausschliesslich im Business-to-Business-Bereich steigern. Dort finden wir unsere Kunden.

**Weshalb sponsert Netrics in der Schweiz gleich drei grosse Eishockeyvereine?**

Eishockey passt zu unserer DNA, zu unserer Marke. Denn es steht für Schnelligkeit, Dynamik, Kraft, Komplexität und Emotionen. All dies verkörpern auch wir von Netrics. Wir sind leidenschaftliche Kämpfer. Mit unseren drei Eishockeypartnern decken wir zudem unsere wichtigsten Kundenregionen sehr gut ab.

**Netrics hat beim SCB eine eigene Loge. Wie gefällt Ihnen Kunden der Besuch in der PostFinance-Arena? Klappt die viel beschworene Kundenbindung?**

Und wie! Unsere Kunden sind ausnahmslos begeistert, egal ob sie bereits einen Bezug zum SCB und zum Eishockey haben oder nicht. Der SCB inszeniert die Spiele extrem gut. Die Show stimmt! Zudem ist die PostFinance-Arena an sich ein enorm eindrücklicher Ort. Die imposante Stehrampe eine Wucht. Wir von Netrics freuen uns sehr darauf, wenn in der PostFinance-Arena endlich wieder vor Publikum oder sogar vor vollem Haus gespielt werden wird! Weiter schätze ich beim SCB den professionellen und zugleich kollegialen Umgang mit dem Management und dem Vermarkter IMS Sport AG. Als CEO würdige ich beim SCB auch die zahlreichen Sponsorenanlässe sehr. Der CEO-Abend und das Golfturnier sind für mich beispielsweise zwei wichtige Anlässe. Auch hier knüpfe ich wertvolle Kontakte. (dr)

# «ESPORTS PASST SEHR GUT ZU UNS»

Modern Workplace, Cloud, Communication und Datacenter-Leistungen in perfekter Symbiose – dafür steht Netrics, der Business-to-Business-Dienstleister aus Biel. Auch in Sachen Sponsoring setzt der Komplettanbieter in Digitalisierung auf Fortschritt und Zukunft und engagiert sich nun auch im neusten Geschäftsfeld der SCB Eishockey AG bei SCB eSports. *insider* hat aus diesem Grund mit Pascal Schmid, CEO von Netrics, über die Chancen im Bereich eSports und dessen Sponsoring gesprochen.



**Pascal Schmid, der Profi-Sport muss aufgrund der Corona-Krise immer wieder pausieren. Auch deshalb rückt eSports immer mehr in den Fokus. Haben Sie diese Entwicklung persönlich verfolgt?**

Ich verfolge die Entwicklung von eSports bereits länger. Gerade die jungen Generationen, die Digital Natives, verbringen einen grossen Teil ihrer Zeit online. Der digitale Wettkampf ist für sie demnach nichts Neues. Neu ist sicherlich, dass eSports jetzt auch vermehrt die kommerzielle Vermarktung entdeckt und entsprechend gefördert wird. Dieser Umstand hat insbesondere gerade während der Corona-Krise das Interesse von Konsumenten von klassischen Sportangeboten für eSports geweckt, zu denen ich mich ebenfalls zähle.

**Nach einer Studie der ZHAW, die Zürcher Hochschule für Angewandte Wissen-**

**schaften, gilt für knapp einen Drittel der Schweizer Bevölkerung eSports als eine anerkannte Sportart – wie sehen Sie das? Wo sehen Sie persönlich Überschneidungen?**

Um diese Frage zu beantworten, muss zuerst der Begriff «Sport» genauer definiert werden. Der ursprüngliche Ausdruck «Sport» stammt aus England aus dem 18. Jahrhundert und meint ganz klar jegliche Form von Leibesertüchtigung. In diesem Sinne



Verblüffend realistisch: Inti Pestoni zwingt den ZSC Lions-Goalie zu einer Parade.

kann eSports nicht als «Sport» bezeichnet werden. Zieht man jedoch das heutige Verständnis von Sport als Wettkampf und als unterhaltendes und kommerzielles Element herbei, kann eSports durchaus als «Sport» betrachtet werden.

**Mercedes prescht bereits seit zwei Jahren in grossem Stil als eSports-Sponsor in der ESL (Disziplin Counter Strike; Taktik-Shooter) vor und leistete sich mit dem Slogan «Fast so gut wie unsere E-Klasse» bei einem eSports-Turnier einen Fauxpas. Jugendliche brauchen schlicht keine E-Klasse. Was erhofft sich Mercedes von seinem Engagement? Geht es um eine neue Zielgruppe, die der Automobilhersteller sich zu erreichen hofft? Und wenn ja, wie sollen diese angesprochen werden?**

Ich bin überzeugt, dass eine moderne, zeitgerechte Positionierung eines

Unternehmens oder einer Marke über alle Kanäle passieren muss. Hier stehen nicht zwingend die Generationen im Mittelpunkt, sondern die breite Sichtbarkeit. Wir unterstützen Unternehmen bei der digitalen Transformation ihrer Geschäftsmodelle und das genau passiert ja gerade auch im Sportbereich. eSports passt deshalb sehr gut zu uns.

**Was könnte Ihr Mehrwert sein, den Sie dem eSports-Team als Unternehmung zur Verfügung stellen könnten?**

Als Unternehmen setzen wir uns für die effiziente, moderne und mobile Zusammenarbeit ein. Dazu gehört auch das sogenannte Community-Building. Gerade in diesem Bereich kann ich mir sehr gut vorstellen, dass wir ein eSports-Team mit neuen

Ideen und Technologien unterstützen können.

**Sponsoring-Werbung in Sachen eSports unterscheidet sich deutlich von jener im klassischen Breitensport. Was gefällt Ihnen hierbei am besten? (Individualisierungsgrad, Brand-Aktivierung, Wachstum, Mobilität/Ortsunabhängigkeit, Sales-Kanäle usw.)**



## INFO-BOX

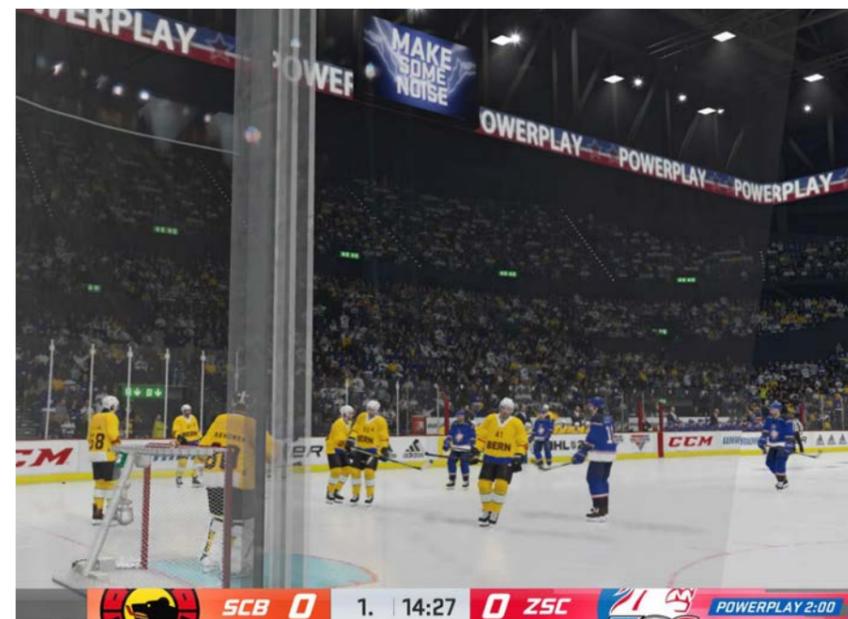
SCB eSports ging als Gruppensieger in die Playoffs und schafft es in der Best-of-Five Phase ins Viertelfinale. Verfolgen kann man die Spiele jeweils live auf dem SCB-Twitchkanal [https://www.twitch.tv/scbern\\_esports](https://www.twitch.tv/scbern_esports). Matchankündigungen laufen jeweils über den Facebook- und Instagram- sowie den Twitterkanal.

Weitere Informationen sind auf <https://www.scb.ch/team/esports> zu finden.

Wo werden Sie in Zukunft stehen, wenn Sie sich bewegen?

netrics

unlock your digital future



Volle Ränge und tolle Stimmung in den eSports-Stadien.

Spiel. Der grosse Vorteil dabei: Der Zeitaufwand ist überschaubar.

#### Fazit

eSports gewinnt im Allgemeinen immer mehr Sympathisanten, welche die Vorteile, welche die digitale Transformation von Sportarten mit sich bringt, erkennen. So auch Pascal Schmid, der in diesem Zusammenhang wichtige Schlagworte verwendet: breite Sichtbarkeit, Community Building, ungeahnte Möglichkeiten und Kreativität sowie Must-Have für Sport Clubs.

Setzt man sich als Unternehmer die Ziele, die jüngeren Generationen abzuholen und gleichzeitig auch sein Image zu verjüngen, so ist ein Sponsoring-Engagement bei einem professionellen eSports Team sicher einer der unkompliziertesten Wege, um diesen Zielsetzungen schon mal einen grossen Schritt näher zu kommen. Also ergreifen Sie noch heute Initiative und springen Sie auf den Zug auf. Gerne unterhalten wir uns über Ihre Möglichkeiten als Sponsor von SCB eSports. (sw)

Diese Frage lässt sich relativ einfach beantworten. Die Werbemöglichkeiten im Bereich eSports stehen im Gegensatz zu den klassischen Sportarten, welche kaum Raum für Neues lassen, noch ganz am Anfang. Dieser Umstand eröffnet ungeahnte Möglichkeiten für neue und kreative Ideen.

#### Wie bewerten Sie aus unternehmerischer Sicht die Entscheidung seitens SCB, sich für eSports stark zu machen und diesen Schritt zu wagen?

Aus meiner Sicht ist das Engagement von klassischen Sportclubs in den eSport ein «Muss». Sie sichern sich so den Zugang zu den jüngeren Generationen und wecken das Interesse am Spiel Eishockey generell. Wie auch

in der IT wird die Realität des Sports zukünftig hybrid sein. Ein Eishockey-Fan begibt sich nach wie vor ins Stadion, verfolgt aber auch mal zuhause auf dem Sofa ein eSports-Game.

#### Verfolgen Sie ab und zu die virtuellen NHL-Spiele oder haben Sie gar selbst Gaming-Erfahrung?

Ich persönlich bin ganz und gar kein Gamer. Mein 13-jähriger Sohn spielt aktiv U15 Elit-Eishockey und trainiert mehrere Stunden täglich. Gleichzeitig verbringt er aber auch viel Zeit an der Playstation. Die Faszination dafür konnte ich bisher nicht teilen. Mit der Virtual Tour de Suisse habe ich erstmals den Zugang zu eSports gefunden und war gleich begeistert. Seitdem schaue ich von Zeit zu Zeit ein NHL-

netrics