

Guido Honegger

# Verluste mit dem schnellen Internetzugang

Mit Internetanschlüssen via ADSL lasse sich in der Schweiz kein Geld verdienen, sagt Sunrise-Chef Kim Frimer.

Von **Eric Baumann**

Seit Sunrise vor fünf Jahren in den Schweizer Telecommarkt eingestiegen ist, kämpft die Tochtergesellschaft des dänischen TDC-Konzerns beharrlich darum, der Swisscom die Kontrolle über den Telefondraht in die Haushalte zu entreissen. Der Bundesrat will diese so genannte letzte Meile zwar knacken, aber der richtige Weg bleibt unsicher, ihn zu gehen könnte noch Jahre in Anspruch nehmen.

Grund genug für Sunrise-Geschäftsführer Kim Frimer, bei einem Mediengespräch anlässlich des Firmenjubiläums einmal mehr in dieselbe Kerbe zu hauen: «Solange wir keinen Zugang zur letzten Meile haben, ist ADSL für uns ein Verlustgeschäft.» Das erstaunt, denn Sunrise als Schweizer Nummer zwei bewirbt den schnellen Zugang ins Internet via Telefondraht derart intensiv, dass man eigentlich glauben möchte, dass damit auch etwas zu verdienen wäre.

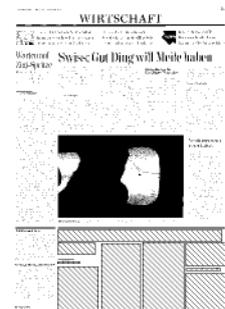
Green.ch-Geschäftsführer Guido Honegger jedenfalls sagt: «Ich könnte es mir gar nicht leisten, im ADSL-Geschäft Verluste zu machen.» Er verlangt für das Einsteigerangebot mit einer Herunterlade-geschwindigkeit von 256 Kilobit pro Sekunde 48 Franken im Monat, Sunrise 49 Franken. Die Green.ch-Plakate bepflastern die Schweiz ähnlich prominent wie diejenigen von Sunrise. Worin unterscheidet sich Honeggers Kalkulation von derjenigen Frimers? Sunrise erlässt Neukunden etwa die Aufschaltgebühr von 149 Franken. Ein spezielles Paket bündelte im vergangenen Jahr Festnetz-, Handy- und Internetanschluss gar für 99 Franken pro Monat. «Wir machen keine solchen Mischkalkulationen», sagt Honegger. «Stattdessen spezialisieren wir uns auf kleine und mittlere Unternehmen.» Green.ch komme derzeit auf rund 1000 neue Kunden pro Monat und werde den Umsatz dieses Jahr von 27 Millionen auf 40 Millionen Franken steigern.

Dabei sind die schnellen Internetanschlüsse selbst für den grössten ADSL-Anbieter der Schweiz, Bluewin, derzeit kein

Gewinnbringer: «Mit ADSL kannibalisieren wir das Geschäft mit herkömmlichen Internetverbindungen via Telefon», sagt Sepp Huber, Sprecher der Bluewin-Mutter Swisscom. «Zuerst wechseln nämlich die intensiven Nutzer, die damit sogar Geld sparen.» Bei einer Freigabe der letzten Meile, so Huber, müsste Sunrise selbst mit Investitionen rechnen, um Kunden mit einer eigenen ADSL-Verbindung aufs Netz zu bringen.

## ADSL-Kunden brauchen Geduld

Im Moment müssen alle Anbieter die ADSL-Leitung vom Internetempfänger zu dessen Ortszentrale bei Swisscom beziehen. Das bringt momentan vor allem Verzögerungen, da Swisscom vom Boom auf ADSL-Anschlüsse überrollt wurde. Dafür fallen Ausgaben, um die Ortszentralen ADSL-tauglich zu machen, bei Swisscom an und nicht bei den Internetanbietern. Die Schweizer Preise für das schnelle Internet seien im europäischen Vergleich relativ tief, sagt Huber. Dies sei eine Folge des «aggressiven Wettbewerbs» mit der ADSL-Alternative, dem Internet aus der Fernseekabeldose. Dort kostet das Einsteigerangebot (mit geringerer Bandbreite) bloss 39 Franken pro Monat.



**Guido Honegger**

## SBB darf mit 90 Millionen rechnen

Zürich. - Nach der Fusion mit Diax gehört Sunrise zu knapp 80% der dänischen TDC. Drei Minderheitsaktionäre besitzen allerdings eine Option, ihren Teil bis Ende Januar 2003 dem skandinavischen Telekomkonzern zu verkaufen - zum Preis von, laut Sunrise, insgesamt knapp 1,6 Mrd. Fr., obwohl Sunrise frühestens für 2004 ein ausgeglichenes Ergebnis erwartet. Der SBB mit einem Anteil von 1,2% würde dies 90 Mio. Fr. einbringen. D Holding (gehört Swiss Re und Elektrizitätsunternehmen wie Apxo) darf dank einem Anteil von 4,3% mit 340 Mio. Fr. rechnen, die Finanzgesellschaft Dolomite Finance (14,9%) mit 1,17 Mrd. Fr. D-Holding-Geschäftsführer Jürg Gassman geht davon aus, dass die Teilaktionäre ihre Option ausüben werden. (bau)