

Guido Honegger

green.ch sammelt Fallobst

Der Internet-Service-Provider green.ch übernimmt 7000 Dial-in-Kunden von WorldCom Schweiz. green.ch zählt nun über 50 000 zahlende Kunden. *Clemens Hörler*

«Wir wollen ein starker nationaler Player im KMU-Markt sein», kommentiert Guido Honegger, Managing Director von green.ch, die Übernahme von rund 7000 Kunden. Die KMUs seien eine attraktive Zielgruppe, mit denen man ab einer Basis von 10000 Kunden gute Geschäfte machen könne. Etwa zwei Drittel der übernommenen Kunden sind kleine und mittlere Unternehmen. Da der erneute Kundenzuwachs keinen extremen Mehraufwand verursacht, übernimmt green.ch keine Mitarbeiter von WorldCom.

Wie Julia Fabian, Pressesprecherin von WorldCom Schweiz, betonte, werde es wegen des Deals mit den Kunden von WorldCom Internet Dial Solo (UU Dial Solo) nicht zu Entlassungen kommen. Die Abgabe der Consumer-Sparte stehe auch nicht mit dem neuen Geschäftsplan

(siehe Kasten) für die Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika (EMEA) in Zusammenhang, sondern sei in anderen EMEA-Ländern schon zuvor durchgeführt worden. Schon im August bekundeten mehrere Firmen, darunter Swisscom, ihr Interesse an der Übernahme der privaten und KMU-Kunden von WorldCom.

green.ch – der grosse David

Dass green.ch beim Deal um die Dial-in-Kunden von WorldCom anderen Interessenten zuvorgekommen ist, freut Honegger vor allem

deshalb, weil er sich immer noch als David im Kampf gegen Goliath sieht, auch wenn green.ch nicht gerade der kleinste Provider der Schweiz ist.

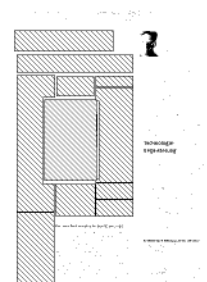
Mit der erneuten Übernahme wird David zwar noch nicht zum Goliath, ist aber mit über 50 000 zahlenden Kunden ein ziemlich grosser David geworden. Etwa 60 Prozent dieser Kunden sind laut Honegger KMUs, 40 Prozent Private.

Weitere Übernahmen sind möglich

An die kleinen Provider und

Kundenstämme, die agri.ch und später green.ch im Laufe der Jahre übernommen haben, erinnern noch die zahlreichen E-Mail-Adressen, die von green.ch weiterbetrieben werden: @echo.ch, @winet.ch, @span.ch oder @nelink.ch. Zu diesen kommen jetzt auch noch @uidial.ch und @active.ch dazu.

Offensichtlich hat green.ch nach dem Management-Buy-out des Geschäftsbereichs Residentials und Small Business von Cable & Wireless Global Switzerland sein Pulver noch nicht verschossen. Um die eigene Kompetenz von green.ch zu erweitern, wurde vor kurzem auch die CMS-Anbieterin Webbuild AG gekauft. Und weitere



Lieferschein Nr.: 1561334 Medien Nr.: 6511 Medienausgabe Nr.: 675093 Objekt Nr.: 8070368 Subobjekt Nr.: 1 Lektoren Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Teiler Nr.: 11184114

Guido Honegger

Übernahmen sind möglich. «Fallen im Herbst die Äpfel vom Baum, sammelt man halt die schönen ein», so Honegger. Ob er diese Bauernregel wohl

noch als Chef von agri.ch, dem ehemaligen Provider des Schweizerischen Bauernverbandes, gelernt hat?



green.ch-Chef Honegger ist nach wie vor in Übernahmelaune

Der neue Businessplan für WorldCom EMEA

Am 16. September verkündete die WorldCom, dass sie ihre Aktivitäten in Europa, dem Mittleren Osten und Afrika (EMEA) in vollem Umfang finanzieren werde. Der neue Businessplan für WorldCom EMEA sieht unter anderem vor, dass Rentabilität über Umsatzwachstum gestellt und das europäische Netzwerk des Unternehmens in seiner derzeitigen Ausdehnung konsolidiert wird.

Zudem wird das Unternehmen restrukturiert und auf das Kerngeschäft der Sprach-, Daten- und Internetdienste für grosse Geschäftskunden und Wiederverkäufer konzentriert. Einige unrentable Nischenprodukte sollen aufgegeben sowie die Belegschaft in den 25 EMEA-Ländern von 8000 auf 6000 reduziert. Ob und wie viele Entlassungen es in der Schweiz geben wird, konnte Fabian nicht sagen. Jedenfalls würden keine weiteren Geschäftseinheiten in der Schweiz abgestossen.