

**Guido Honegger**

# Gratwanderung mit neuen ADSL-Angeboten

*Die Swisscom lanciert neues KMU-Angebot und gibt Preise bekannt.*

Letzte Woche hat die Swisscom ein neues ADSL-Angebot für Unternehmen vorgestellt. Anders als bei den bestehenden ADSL-Zugängen, die sich in erster Linie an Private richten und über Wiederverkäufer vertrieben werden, geht die Swisscom mit IP-Plus DSL direkt auf den Markt. Das Angebot basiert aber auf derselben technischen Infrastruktur wie die übrigen ADSL-Produkte. Erst ab November diesen Jahres sollen dann neue auf Business-Kunden ausgerichtete ADSL-Zugänge über die Wiederverkäufer angeboten werden. Zu diesen Breitbandangeboten gab die Swisscom letzte Woche ihren Partnern die Einkaufspreise bekannt (siehe Kasten).

Dass die beiden Ankündigungen, IP-Plus DSL auf der einen und die neuen ADSL-Wholesale-Preise auf der anderen Seite, so nah aufeinander folgten, ist sicherlich ein Zufall. Dass die Swisscom aber ein eigenes ADSL-Angebot lanciert, mit dem sie direkt auf die Kunden zugeht, bevor das Wholesale-Angebot für die Wiederverkäufer an den Start geht, hat wahrscheinlich auch mit Kalkül zu tun. Entsprechend fielen zum Teil die Reaktionen von andern Providern auf das Vorgehen der Swisscom aus.

## Kritik und Zuversicht

«Es ist sehr unglücklich, dass die Swisscom dieses neue ADSL-Angebot lanciert, vor allem, weil im November das ADSL-Business-Abo vorgestellt beziehungsweise vermutlich schon an der Orbit gezeigt wird», meldet sich Guido Honegger, CEO des Providers Green.ch zu Wort. Er beruhigt sich aber damit, dass die Setup-Kosten für IP-Plus DSL sowie die Monatsgebühr hoch sind, und deshalb bezweifelt er, dass das neue Produkt Erfolg haben wird. «Die KMU bestellen heute meistens einen Zugang mit einer Download-Rate von 512 oder 1024 kbps – die kosten unter 150 Franken im Monat», triumphiert Honegger. IP-Plus DSL hingegen kostet pro Monat 269 Franken, und die reguläre Setup-Ge-

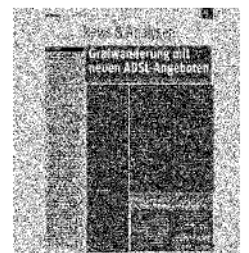
bühr inklusive Installation des Routers schlägt mit 1500 Franken zu Buche. Im Rahmen eines Einführungsangebotes reduziert sich die Installationspauschale je nach Vertragsdauer.

Aufgrund dieser Preisstrukturen wittert René Waser, CEO des Providers Cybernet, Morgenluft. Er will noch im September mit einem eigenen, ähnlich positionierten Produkt, das zudem ein Virtual Private Network beinhaltet, auf den Markt kom-

men. Der grosse Unterschied der Cybernet-Lösung gegenüber dem Swisscom-Angebot soll der Preis sein, den Waser um einiges attraktiver gestalten will als jenen der Swisscom. Er hat die Hoffnung, dass nun aber die Initiative der Swisscom den Markt belebt, wovon Cybernet mit dem eigenen Angebot schliesslich auch wird profitieren können.

## Zeitlicher Vorsprung

«Im Gegensatz zu anderen ADSL-Angeboten ist ein gemanagter Router Teil des Angebots», erklärt Swisscom-Pressesprecher Sepp Hüber einen der wesentlichen Unterschiede zwischen ADSL als Wholesale-Produkt und dem neuen IP-Plus-DSL-Zugang. Zudem werden sich die beiden Angebote punkto Bandbreiten unterscheiden. Bei den Wholesale-Zugängen



Lieferschein Nr.: 1533826 Medien Nr.: 2206 Medienausgabe Nr.: 665883 Objekt Nr.: 7923296 Subobjekt Nr.: 1 Lektoren Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Teiler Nr.: 10993149