

Guido Honegger

Hartes Business ADSL

Unter den ADSL-Providern könnte es bald zu einer Konsolidierung kommen. Die Meldungen sind zwar widersprüchlich, einige ADSL-Provider haben aber offensichtlich mit green.ch über eine Übernahme von deren 20 000 ADSL-Kunden verhandelt. *Clemens Hörler*

Vor allem wegen eines Einbruchs im ADSL-Neukundengeschäft musste green.ch vor wenigen Tagen mehrere Stellen abbauen. Während weniger Geld durch Neubos in die Kassen fließt, muss der Service für die bestehenden ADSL-Kunden mit grossem finanziellem Aufwand beziehungsweise den Gewinnen anderer Geschäftseinheiten von green.ch aufrechterhalten werden. Aus diesem Grund prüft der Provider seit längerem eine Neupositionierung im ADSL-Bereich. Dabei gibt es auch Hinweise auf den Verkauf des ADSL-Geschäfts. René M. Waser, CEO von Cybernet (Schweiz) AG, bestätigte jedenfalls am vergangenen Freitag der Netzwoche, dass er mit green.ch-Inhaber Guido Honegger über den Kauf der

ADSL-Kunden oder gar des gesamten Geschäfts der green.ch AG verhandle. Diese ist innerhalb der green.ch Holding AG für ADSL, mails.ch und MFS/VPN zuständig. Die übrigen Geschäftsbereiche der green.ch Holding AG (unter anderem die fürs Web-Hosting oder Dial-in zuständige Webkurier AG oder die auf Webdesign spezialisierte Green Production) seien nicht

Gegenstand der Gespräche, auch die Marke green.ch wäre wohl von einer Übernahme nicht betroffen.

Honegger räumte ebenfalls am Freitag auf Anfrage der

Netzwoche Gespräche ein, zeigte sich aber noch bedeckt. In der Sonntagszeitung war dann zu lesen, Honegger habe Verhandlungen mit diversen Providern über den ADSL-Kundenstamm bestätigt. Im PC Tip online wird Honegger hingegen zitiert, dass green die ADSL-Strategie von aggressiv auf moderat ändere. Ein Verkauf sei kein Thema. Aber man solle in diesem Geschäft nie nie sagen.

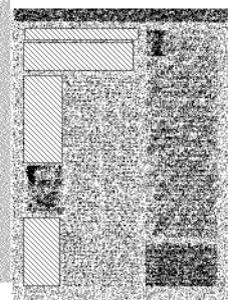
Die Cybernet-Besitzerin Viatel Holding (Bermuda) Limited, London, hat gemäss Waser seit der Neustrukturierung unter Chapter 11 genügend Cash für eine Übernahme des ADSL-Geschäfts von green.ch. Beide Provider haben etwa gleich viele Geschäftskunden unter Vertrag. Bei green.ch kommt allerdings noch eine grosse Zahl von Privatkunden hinzu. Insgesamt käme Cybernet bei einem Deal auf etwa 30 000 ADSL-Kunden und hielte damit hinter Bluewin und

sunrise als Nummer drei etwa zehn Prozent des Schweizer Marktes mit sehr starker Stellung im KMU-Bereich. Bevor das Geschäft über die Bühne gehen kann, müssen sich Honegger und Waser erst einigen, wie viele Millionen der Deal wert ist.

ADSL-Provider: Wer überlebt?

Dass das ADSL-Geschäft vor allem im Privatkundenbereich schwierig ist, darüber sind sich die meisten Provider einig. Bei den gegenwärtigen Marktbedingungen brauche es vor allem einen langen Atem, eine reiche Firma im Hintergrund oder eine Querfinanzierung des Dienstes durch andere Angebote wie Telefonie oder Hosting. Mit dem reinen ADSL-Anschluss, wie er im Privatkundenbereich

oft angeboten wird, ist jedenfalls kein Staat zu machen. Die Schuld daran geben einige den Dumpingpreisen, andere den nach ihrer Meinung zu hohen Connectivity-Abgaben an Swisscom. So liess sunrise durch eine Mediensprecherin verlauten, dass vor allem der

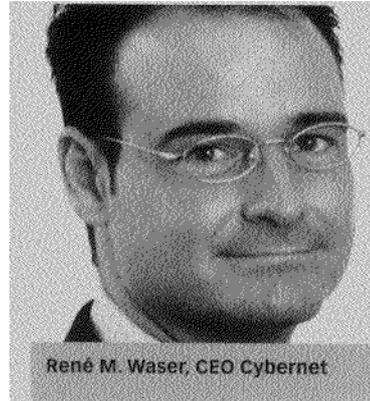


Guido Honegger

fehlende Wettbewerb auf der letzten Meile zu hohen Kosten und damit zu tiefen Margen für die ISPs führe.

Alfonso Devecchi, CFO der Easynet AG, ortet die Probleme vor allem bei den zu tiefen Preisen: «Mit Tiefpreisstrategien haben gewisse ISPs versucht, einen hohen Marktanteil zu gewinnen. Unglücklicherweise ist das ADSL-Geschäft kaum profitabel, und die Strategie hält nur, solange genug Cash vorhanden ist oder eine Drittfirma die Verluste übernimmt. ISPs, die ADSL als Kerngeschäft und Cash-Cow führen, haben kaum eine Chance, die nötige Profitabilität zu erreichen.» Bei Easynet, so Devecchi, sei ADSL nur eine Komponente von Gesamtlösungen.

Alexis Caceda von Netstream und auch Fredy Künzler, CEO der Init Seven AG, geben sich für ihre eigenen Geschäfte optimistisch, glauben aber, dass es zu einer Konsolidierung kommen könnte. Caceda: «Wir sind für einen Markt mit einem Potenzial von 600000 bis 700000 Anschlüssen mit 25 Providern und unzähligen Subresellern zu viele Anbieter.» Caceda rechnet deshalb mit dem Verschwinden einiger ADSL-Provider. Eventuell könnte sich auch ProfITEL als ADSL-Provider verabschieden. Laut Geschäftsleitungsmitglied Stefan Schärer sei ADSL für ProfITEL ein Nebenprodukt zum Festnetzgeschäft. Er könne sich auch vorstellen, zukünftig die Produkte eines oder mehrerer Provider als Reseller zu verkaufen.



René M. Waser, CEO Cybernet