

Guido Honegger

Kampf um die KMU ist lanciert

Cablecom bringt mit Partnern spezielle KMU-Lösungspakete.
 Swisscom reduziert die SDSL-Wholesalepreise markant.

VON DANIEL MEIERHANS

■ Frohe Kunde für Schweizer KMU: Cablecom zwingt durch spezielle KMU-Lösungspakete Swisscom endlich auch in diesem Bereich zu attraktiveren Preisen.

Für ihren KMU-Vorstoss namens Centerprise hat sich Cablecom mit den Herstellern Cisco und Microsoft sowie mit dem ISP Green.ch und dem Systemhaus RedIT verbündet. «Ansprechpartner für die KMU wird nicht irgendein Telefoncomputer oder Callcenter-Agent sein, sondern ein dedizierter Mitarbeiter von Green oder RedIT», beugt Green-Chef Guido Honegger allfälligen Ängsten der potentiellen Kundschaft vor der Warteschlange des Cablecom-Kundendienstes vor.

Spezielle Lösungspakete

Gemeinsam wollen die fünf Partner den KMU aber nicht nur Internetzugang bieten, sondern eigentliche Kommunikationspakete inklusive IP-Telefonie und hosted Exchange (Mail, Kalender und ActiveSync) sowie optionalem 24-Stunden-Support, VPN- und Sicherheits-Services. Für zehn Arbeitsplätze kommt das Paket bei

einer Bandbreite von 1Mbps Up- und Download auf 720 Franken im Monat.

Für 85 Prozent der KMU

Laut Cablecom-Sprecher Stefan Howeg war das KMU-Geschäft des Kabelnetzbetreibers bisher sehr gering. Mit diesem ersten strukturierten Angebot wolle man vor allem Firmen ansprechen, die selber über begrenzte IT-Ressourcen verfügen und darum froh um ein umfassendes Paket seien.

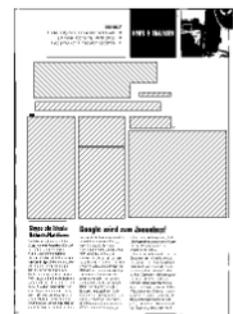
Mit dem Angebot erreiche man rund 85 Prozent der 34'000 Schweizer KMU, weist Howeg Vermutungen der Konkurrenz zurück, Cablecom könne nicht flächendeckend anbieten. Dabei werden die letzten 500 Meter vom Verteilpunkt bis zum Kunden zum Teil von Swisscom gemietet, erklärt der Cablecom-Mann.

Swisscom hat auf den Cablecom-Vorstoss postwendend geantwortet. Die Wholesale-Preise für SDSL werden in zwei Stufen gesenkt. Bereits auf den 1. Februar werden die Preise, die die Provider für die effektiv übertragenen Datenmengen zu zahlen haben, um 25 bis 30 Prozent gesenkt, je nach Service

Level. Auf den 1. April fallen dann auch die Bandbreitenpreise, und zwar um zwischen 20 und 25 Prozent je nach Zone.

Sechsmal so viele Städte in der City-Zone

Swisscom senkt aber nicht nur die Preise, auch die Zoneneinteilung der Schweizer Gemeinden in City, Region und Randgebiete erfährt einschneidende Veränderungen. Statt wie bisher nur die neun grössten Ballungszentren, gehören künftig 56 Städte zur billigsten City-Zone, darunter beispielsweise auch Silvaplana im Engadin. Zur zweitbilligsten Zone, der Region-Zone, werden künftig 98 statt wie bisher 10 Städte gehören. Wer also bis anhin zu den Randgebieten zählte und neu in die Region-Zone kommt, kann mit einem Preisabschlag von rund 30 Prozent rech-



Argus Ref 21959986

Guido Honegger

nen. Der ISP Cybernet hat unter www.sdslcheck.ch eine Seite eingerichtet, die über die Zonenzugehörigkeit einer bestimmten Adresse Auskunft gibt.

Auf welchen Zeitpunkt und in welchem Ausmass die einzelnen Provider die Wholesale-Preissenkungen weitergeben werden, ist derzeit unklar. Festgelegt hat sich

beispielsweise schon Cybernet. Laut CEO René Waser werden die Preise per sofort um bis zu 33 Prozent nach unten korrigiert. Dies allerdings weniger, um gegen Cablecom bestehen zu können, sondern damit SDSL gegenüber den neuen ADSL-Angeboten attraktiv bleibt, wie Waser betont.



Zusammen mit Partnern und mit umfassenden Lösungspaketen will Cablecom-Chef Rudolf Fischer auch im KMU-Markt Fuss fassen.

Argus Ref 21959986