

Green.ch

# Swisscom ändert ADSL-Strategie

*Wettbewerbshüter im Nacken: Konkurrenz wird besser*

*bedient – im eigenen Haus regt sich Widerstand*

VON DANIEL METZGER

Die Swisscom plant einen grossen Werbefeldzug für ADSL. Bis Ende 2004 soll mindestens ein Viertel aller Haushalte, in denen ein PC steht, über Telefonleitungen an das schnelle Internet angeschlossen sein. Zu diesem Zweck wechselt die Swisscom sogar ihre Strategie.

Statt wie bisher die eigene Internet-tochter Bluewin in der Werbung massiv zu bevorzugen, werden die konkurrierenden Anbieter darin ebenfalls einbezogen – Firmen wie Sunrise, Green.ch und Cybernet, die ADSL als Wiederverkäufer offerieren. Das geht aus einer internen Präsentation hervor, die der SONNTAGSZEITUNG vorliegt. Zur Informatikmesse Orbit in Basel diese Woche schaltete die Swisscom eine neutrale ADSL-Website auf. Sie wird auch in einer Werbebeilage hervorgehoben, die Telefonabonnenten mit der September-Rechnung erhalten.

Der Richtungswechsel soll gute Stimmung bei der Wettbewerbskommission (Weko) machen, die die bisherige Bevorzugung von Bluewin durch die Swisscom untersucht (SONNTAGSZEITUNG vom 23. Juni). Mehrere Internetanbieter liessen der Weko im Juni Unterlagen zukommen, die den ungleichen Kampf belegen sollen. Ein weiterer Grund für die Änderung der Strategie ist, dass die Swisscom durch ihr Monopol bei den Hausanschlüssen an jedem ADSL-Kunden der Konkurrenz gut mitverdient.

Jetzt will sie vor allem mittelständische Betriebe von ADSL überzeugen. Im Gegenzug streicht sie wenig gefragte Angebote für Privatanwender. Heute gibt es vier gestufte Abonnementsmodelle mit 4- bis 16facher ISDN-Geschwindigkeit. Ende Juli 2003 stellt die Swisscom die bisherigen Angebote mit 1 und 2 Megabits

pro Sekunde ein: Das schnelle Internet per ADSL fliesst fortan mit höchstens 512 Kilobits in Privatwohnungen.

## ADSL über Telefonleitung ist laut Statistik stabiler als erwartet

Laut einer Swisscom-Statistik ist die geringe Nachfrage nach grösseren Bandbreiten schuld. Mehr als 95 Prozent der privaten ADSL-Nutzer entscheiden sich demnach für 256 oder 512 Kilobits. Das genügt, um Musik und Filme innerhalb nützlicher Frist aus dem Web zu kopieren und kostet bei den billigsten Internetanbietern pauschal um 70 Franken im Monat. Die schnelleren Angebote ab 1 Megabit hingegen belasten die Haushaltskasse mit Monatsgebühren von mindestens 150 Franken.

Für Firmen lohnen sich diese Ausgaben indes. Darum offeriert die Swisscom den Wiederverkäufern – also Bluewin und anderen Internetanbietern – drei Abonnemente ausschliesslich für KMU. Sie beinhalten Geschwindigkeiten von 512 Kilobits, 1 Megabit und 2 Megabits pro Sekunde beim Empfang von Daten und jeweils 512 Kilobits beim Versenden.

Wichtig für die Firmenkunden ist die garantierte Reaktionszeit von maximal acht Stunden während der üblichen Geschäftszeiten bei Leitungsausfällen. Bisher dauert es schlimmstenfalls eine Woche, bis ADSL-Probleme von Swisscom-Technikern behoben sind – das ist für Unternehmen unzumutbar. Laut Swisscom-Statistik beträgt die Ausfallquote heute um drei Prozent. Das Breitband-Internet per Telefonleitung funktioniert stabiler als erwartet. Durch die beschleunigte Reakti-



lieferschein Nr.: 1557225 Medien Nr.: 1564 Medienausgabe Nr.: 673066 Objekt Nr.: 8056619 Subobjekt Nr.: 1 Lektoren Nr.: 8 Abo Nr.: 1051017 Treffer Nr.: 11164798

Green.ch

onszeit bei Verbindungsproblemen wird ADSL plötzlich auch für Firmen interessant, die auf einen Internetanschluss mit hoher Verfügbarkeit angewiesen sind und bisher teure Mietleitungen kauften – ADSL ist um ein Vielfaches billiger.

Die Konkurrenz von Bluewin kümmert sich bisher selbst um Firmenkunden und hat so das Feld bereitet. Ab Dezember will Bluewin an diesem Markt teilhaben – dort sind weit höhere Margen zu verdienen als im Preiskampf um Heimanschlüsse. Doch mit dem Eintritt in den KMU-Markt kannibalisiert die Swisscom-Tochter die eigene Firma. Das zeigt ein seit Wochen anhaltender Streit zwischen den Swisscom-Gruppengesellschaften Enterprise Solutions und Fixnet.

Enterprise verkauft Mietleitungen an Firmen, während Fixnet für das ADSL-

Geschäft zuständig ist. Mit den drei neuen ADSL-Angeboten für Firmen bearbeitet die Abteilung Fixnet das Feld, das Enterprise für sich reklamiert. Die Streitfrage dreht sich darum, ob das bisherige Privatnutzer-Portal – mit Sexangeboten und Spielen – nun zum Gemischtwarenladen, der auch ADSL-Produkte für Firmen feilhält, umgebaut werden soll.

Bei der Konkurrenz gilt der Einstieg von Bluewin in den KMU-Markt trotzdem als beschlossen. Denn intern gibt es enge personelle Verflechtungen: Fixnet-Geschäftsführer Adrian Bult ist auch Verwaltungsratspräsident von Bluewin. Deren früherer Leiter Christoph Brand steht seit April der Gruppengesellschaft Swisscom Fixnet Wholesale Services vor – sie ist für den ADSL-Verkauf zuständig.



Ehrgeiziges Ziel: Bis Ende 2004 soll es in der Schweiz 450 000 ADSL-Anschlüsse geben

FOTO: TAXI/GETTY IMAGES

Lieferschein Nr.: 1557225 Medien Nr.: 1564 Medienausgabe Nr.: 673066 Objekt Nr.: 8056619 Subobjekt Nr.: 2 Lektoren Nr.: 8 Abo Nr.: 1051017 Treffer Nr.: 11164798

Lieferschein Nr.: 1557225 Medien Nr.: 1564 Medienausgabe Nr.: 673066 Objekt Nr.: 8056619 Subobjekt Nr.: 3 Lektoren Nr.: 8 Abo Nr.: 1051017 Treffer Nr.: 11164798

## ADSL: Das kostet ein Anschluss mit 256 Kilobits

Anbieter	Monatsgebühr	Aufschaltgebühr	Modemmiete/Monat	Telefonhilfe/Minute
Profitel	39.90 Franken*	kostenlos	ab 39.00 Franken	0.05 Franken
Solnet	39.90 Franken	139 Franken	19.00 Franken	2.13 Franken
Econophone	45.90 Franken*	145 Franken	ab 18.90 Franken	2.13 Franken
Green.ch	48.00 Franken	139 Franken	nur Kauf	2.00 Franken
Bluewin	49.00 Franken*	149 Franken	ab 15.00 Franken	1.40 Franken
Sunrise	49.00 Franken*	149 Franken	nur Kauf	1.00 Franken
Cybernet	49.00 Franken*	149 Franken	nur Kauf	2.13 Franken
Tiscali Schweiz	55.00 Franken	149 Franken	ab 19.00 Franken	2.13 Franken
Magnet.ch	56.00 Franken	149 Franken	ab 19.00 Franken	2.13 Franken

\* ADSL-Abonnenten müssen über diesen Anbieter auch telefonieren. Die Mindestvertragsdauer ist 12 Monate, bei Bluewin und Magnet.com 6 Monate. Zu den Nutzungsgebühren kommt die Modemmiete, wenn das Zugangsgerät nicht gekauft wird. Alle Angebote haben keine Datenmengenbeschränkung.