

Internetprovider im Zshg. mit KMU

Swisscom im Ringkampf mit der Weko

Die Zankerei um die Preisgestaltung im ADSL-Geschäft der Swisscom geht in eine neue Runde – der Ausgang bleibt ungewiss.

VON MATTHIAS PFANDER

Das eine Verfahren ist noch hängig, das nächste bereits eröffnet: Das wettbewerbsrechtliche Seilziehen um das ADSL-Geschäft der Swisscom nimmt kein Ende. Ursprünglich trat die Wettbewerbskommission auf den Plan, um ein System der Swisscom zu untersuchen, das den Wiederverkäufern von ADSL-Zugängen einen Rabatt abhängig von der Anzahl der Kunden gewährte. Dieses System hatte zur Folge, dass der hauseigene ADSL-Anbieter der Swisscom, Bluewin, mit einem Rabatt von 20 Prozent besonders attraktive Konditionen erhielt.

Als die Weko begann, diese Geschäftspraktiken unter die Lupe zu nehmen, wurde gleichzeitig die Rabattstaffelung ausgesetzt. Sämtliche Wiederverkäufer erhielten 20 Prozent Rabatt, verbunden mit der Empfehlung, Rückstellungen zu bilden. Dies, sofern diese Rabatte zu einem späteren Zeitpunkt rückwirkend eingefordert werden, wenn die Swisscom sich gegenüber der Wettbewerbskommission durchsetzen kann.

Genau hier liegt der Hase im Pfeffer: Nicht alle ADSL-Wiederverkäufer haben diese Rückstellungen gebildet. Je nach Anzahl Kunden müssten diese aber mittlerweile gut und gerne über 2 Mio. Franken betragen. Eine belastende Hypothek für viele Anbieter. Bekäme die Swisscom im Verfahren gegen die Weko Recht und würde die Rabatte rückwirkend einfordern, hätte dies zur Folge, dass der eine oder andere Provider finanziell ins Schlingern käme.

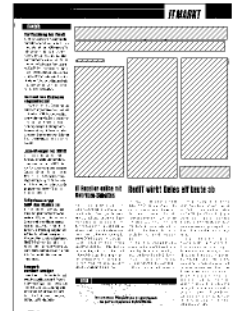
Gegen das bereits im Jahr 2002 begonnene Weko-Verfahren und eine entsprechende Verfügung hat die Swisscom bereits erfolgreich Rekurs eingelegt. Jetzt liegt eine überarbeitete Verfügung mit Datum vom 17. Oktober 2005 vor. Wie sich die Swisscom dazu stellt, war bis Redaktionsschluss dieser Ausgabe noch nicht klar. Dafür wurde vorletzte Woche bereits das nächste Weko-Verfahren gegen die Swisscom vom Zaun gebrochen. Darin geht es um grundsätzliche Preispolitik bei den ADSL-Angeboten und die Kosten-Preis-Schere im Speziellen. Der Verdacht der Weko: Die Marge für

SWISSCOM KAUFT CYBERNET

Swisscom Fixnet hat den Zürcher Internet Service Provider Cybernet von Viatel gekauft. Über den Preis, den die Swisscom für den profitablen ISP hinblätterte, wurde Stillschweigen vereinbart. Der Deal bedarf jedoch noch der Zustimmung der Wettbewerbskommission.

Cybernet beschäftigt derzeit 34 Mitarbeitende und ist vor allem mit Connectivity-, Data-Center- und E-Business-Lösungen für KMU-Kunden stark. 2004 machte Cybernet einen Umsatz von 18,4 Mio. Franken. René Waser, Geschäftsführer von Cybernet, bleibt als CEO an Bord und wird innerhalb von Swisscom Fixnet als Mitglied der Geschäftsleitung Swisscom Fixnet SME die künftige KMU-Strategie von Swisscom Fixnet mitgestalten.

die Wiederverkäufer ist schlicht zu klein für ein profitables Geschäft. Ausgang ungewiss.



Lieferschein Nr.: 2767718 Medien Nr.: 4708 Medienausgabe Nr.: 256413 Objekt Nr.: 1357708 Subjekt Nr.: 1 Ikkoten Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Tiefler Nr.: 21092565