

# Der Kampf um die Kunden

## Internetzugang Die Breitbandtechnologien ADSL und TV-Kabel boomen

GABRIELA WEISS

*Schnelles Surfen ist in: Zurzeit bestellen jeden Monat Tausende den Internetzugang über die beiden Breitbandtechnologien ADSL oder TV-Kabelnetz.*

Die Schweiz sei das technologiefreundlichste Land der Welt, sagte Marc Furrer, Direktor des Bundesamts für Kommunikation, an der internationalen Messe «Telecom 2003» in Genf. Das freut die Anbieter des schnellen Internetzugangs. Bluewin, Sunrise, Tele 2 und Cablecom werben mit massiven Preisaktionen um potenzielle Kunden (vgl. Tabelle). Bis sich diese Investitionen rechnen, muss ein Kunde gut und gerne bis zu drei Jahren beim Anbieter bleiben. Wer auf ein Rabattangebot einsteigt, ist deshalb in der Regel gezwungen, über längere Zeit beim Anbieter zu bleiben.

Zurzeit surfen rund 320 000 Kunden und Kundinnen über einen ADSL-Anschluss und über 185 000 Haushalte über das TV-Kabel. Über 11 Prozent der Schweizer Haushalte surfen bereits über einen Breitband-Anschluss. Und es werden immer mehr: «Wir schalten rund 6000 ADSL-Anschlüsse auf pro Woche», sagt Swisscom-Sprecher Sepp Huber. In dieser Zahl sind neben den Bluewin-Kunden auch alle Kunden der Konkurrenten enthalten. Sie nutzen das Telefonnetz der Swisscom und bezahlen dafür pro Kunde Fr. 32.50.

Die Vorteile des Breitband-Internetzugangs sind klar: Der Kunde bezahlt einen monatlichen Pauschalbetrag und kann dann so lange surfen, wie er will. Zudem können grosse Datenmengen bis zu neunmal schneller heruntergeladen werden als mit einem analogen Anschluss. (Wer nur E-Mails verschickt

und wenig surft, fährt günstiger mit einem analogen oder ISDN-Anschluss.)

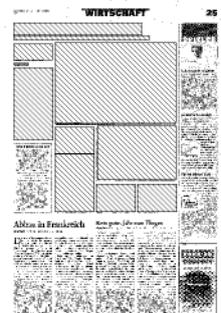
### Billig ist nicht immer gut

«Zurzeit passiert das Gleiche wie auf dem Mobilfunkmarkt. Die Breitband-Dienstleister holen Neukunden, indem sie den Einstieg möglichst günstig anbieten», sagt Huber. Dabei ist das billigste Angebot aber nicht immer das vorteilhafteste. «Wer besonders günstig anbietet, verkauft die Bandbreiten bis zu 80-mal und überbucht sie so stärker als andere Anbieter», sagt der Technologiepublizist Matthias Zehnder. Dann sinkt die Surfgeschwindigkeit massiv. Normal seien Überbuchungsraten von bis zu 30, bei Geschäftskunden seien es noch weniger, sagt Zehnder.

Das ADSL-Geschäft ist bisher kaum rentabel. «Allein davon würden wir nicht reich», sagt Tele-2-Chef Roman Schwarz. Deshalb wird oft mit den Einnahmen aus dem Telefongeschäft quersubventioniert. Wer ADSL über einen Telefondienstleister wie Bluewin, Sunrise oder Tele 2 bestellt, der muss auch über diesen telefonieren.

Anders sieht das Geschäft bei Cablecom aus: «Wir machen keine Quersubvention», sagt Sprecher Stephan Howeg. Man wolle sich nicht über den Preis differenzieren, sondern über die Qualität, sagt Howeg. Das Problem bei den Kabelnetzbetreibern ist jedoch: Nicht allen Schweizer Haushalten steht das Angebot zur Verfügung, weil entweder das Kabelnetz noch nicht auf dem nötigen technologischen Niveau ist oder weil der zuständige Kabelnetzbetreiber noch keinen Internetzugang anbietet.

Comparis.ch bietet auf seiner Homepage einen ADSL-Vergleich an.



## Mit Breitband ins Internet – die grössten Anbieter im Vergleich

Anbieter	Die Aktion	Die günstigste Lösung
<b>Bluewin</b> (rund 177 000 Kunden)	Selbige Modems in Vorrat • Keine Aufschaltgebühr von 149 Franken • Modem für 58 Franken statt 198 Franken Sparpotenzial: 289 Franken	49 Franken pro Monat
<b>Sunrise</b> (rund 52 000 Kunden)	Bis 31. Dezember 2003 • 0 Franken, inkl. Modem im Wert von 140 Franken, Aufschaltgebühren von 149 Franken und zwei Monatsgebühren Sparpotenzial: 387 Franken	49 Franken pro Monat
<b>Tele 2</b> (rund 20 000 Kunden)	Bis 31. Dezember 2003 • Gratisaufschaltung im Wert von 139 Franken • Modem gratis im Wert von ca. 220 Franken Sparpotenzial: 359 Franken	44 Franken pro Monat
<b>Green</b> (rund 20 000 Kunden)	Keine	48 Franken pro Monat 139 Franken Einmalkosten zur Aufschaltung Modem
<b>Tiscali</b> (rund 13 000 Kunden)	Bis 31. Oktober 2003 • 6 Monate gratis Einschränkung: Man muss 2 Jahre bei Tiscali bleiben Sparpotenzial: 282 Franken	47 Franken pro Monat Modem Aufschaltgebühr 117 Franken
<b>Cablecom</b> (rund 185 000 Kunden)	Bis 31. Oktober 2003 • Während 3 Monaten halbe Abogebühr Sparpotenzial: 120 Franken	40 Franken pro Monat inkl. Cablecom-Modem

Quelle: Einzelne Anbieter Foto: Alex Spichale

### INTERNETZUGANG ÜBER DASTV-KABEL:

**Vorteile:**

- + Die Modem-Miete ist im Preis inbegriffen
- + Keine Aufschaltgebühr

**Nachteile:**

- Viele Haushalte haben gar nicht die Möglichkeit, über das TV-Kabel Zugang zum Internet zu haben, weil: Von den 90 Prozent der Haushalte, die verkabelt sind, ist nur die Hälfte internetfähig
- Die Haushalte können den Anbieter nicht wählen
- Leistungseinbussen, wenn zu viele Kunden zur gleichen Zeit über die gleiche Leitung surfen

### INTERNETZUGANG ÜBER DIE TELEFONLEITUNG:

**Vorteile:**

- + Viele Anbieter, d. h., es besteht die Möglichkeit, den Anbieter zu wechseln
- + 99 Prozent aller Haushalte mit Telefonanschluss können ADSL benutzen

**Nachteile:**

- Leistungseinbussen, wenn die Kapazitäten zu sehr überbucht sind (kommt vor allem bei günstigen Anbietern vor)
- Bei den drei grössten Anbieterinnen Swisscom, Sunrise und Tele 2 müssen die Kunden auch die Telefondienste dort beziehen
- Modem muss gekauft werden
- bei etlichen Anbieterinnen zahlt man eine Aufschaltgebühr

Lieferschein Nr.: 1921614 Medien Nr.: 2134 Medienausgabe Nr.: 816241 Objekt Nr.: 9820553 Subobjekt Nr.: 2 Lektoren Nr.: 29 Abo Nr.: 1051017 Teiler Nr.: 14287332