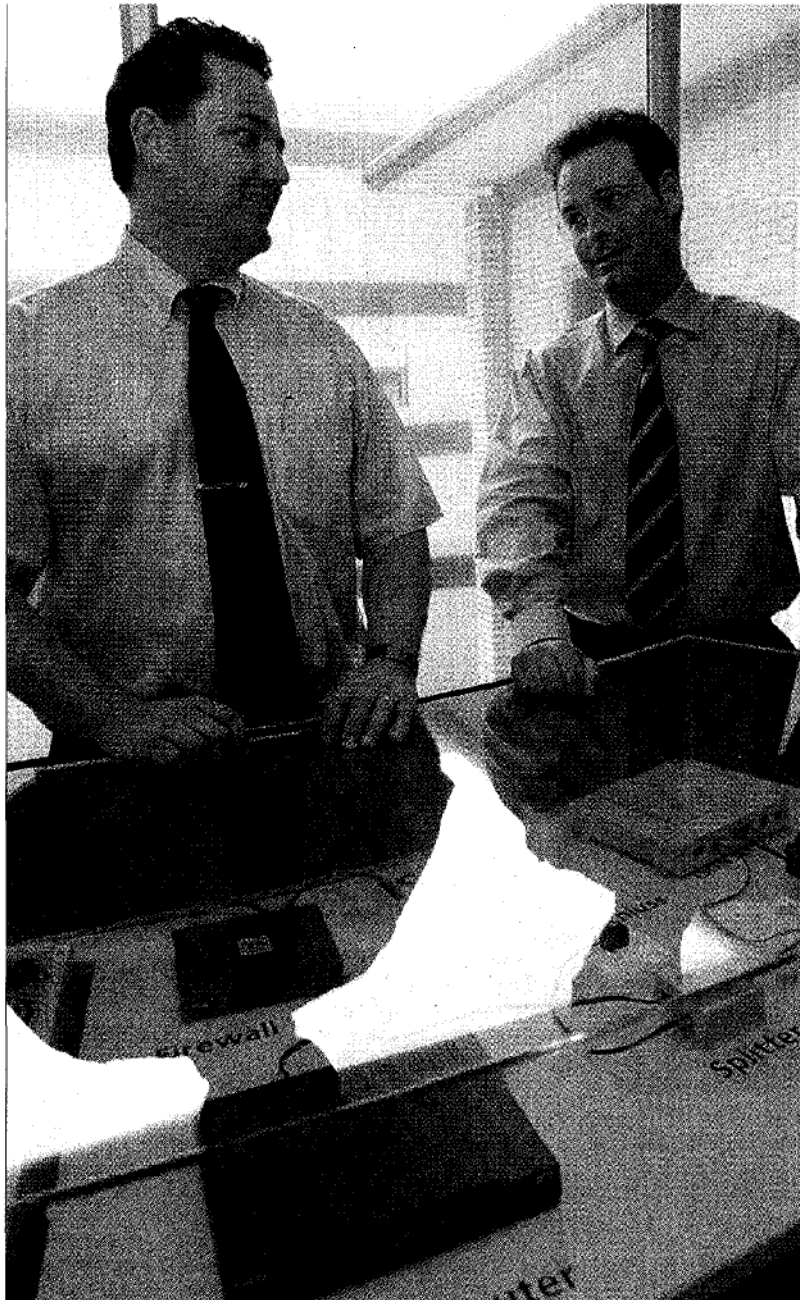


# Bluewin will jetzt auch Firmen ins Internet bringen

Während die Weko ermittelt, erhöht die Swisscom-Tochter mit neuen ADSL-Angeboten den Druck auf andere Anbieter

VON DANIEL METZGER



Gemeinsam gegen die Swisscom: Guido Honegger (l.) und René Waser FOTO: RENATE WERNLI

Für den 8. Juli sind die Schweizer ADSL-Anbieter im Zürcher Marriott-Hotel zum Tischgespräch mit der Swisscom eingeladen. Auf der Tagesordnung steht der bevorstehende Einstieg der Swisscom-Tochter Bluewin ins lukrative Geschäftskundensegment: Ab November versuchsweise und voraussichtlich ab Februar 2003 allgemein verfügbar, bietet der Marktführer schnelle Internetzugänge für kleine und mittlere Betriebe (KMU) an. Die Standleitungen über herkömmliche Kupfer-Telefonkabel sollen in beiden Richtungen 512 Kilobits je Sekunde übertragen. Das ist achtmal so schnell wie ISDN. Mit der Anschlussgebühr bezahlen die Kunden auch eine schnellere Reaktionszeit bei Verbindungsproblemen (*siehe Kasten*).

Die Konkurrenten können den neuen KMU-Dienst als Wiederverkäufer ebenfalls anbieten. Doch sie fürchten, dass jetzt im Geschäftsbereich das Gleiche geschieht wie zuvor bei den Privatkunden. Dort beherrscht Bluewin den Markt zu mehr als 70 Prozent. Dabei profitiert die Swisscom-Tochter in einem ruinösen Preiskampf von der Finanzkraft des Mutterkonzerns und dessen Monopol bei den Hausanschlüssen, der letzten Meile.

## Auch bei Bluewin gibts ab Dezember fest zuteilte IP-Adressen

Mit dem Einstieg von Bluewin in das ADSL-Geschäft mit den KMU verlieren Wiederverkäufer wie Altrax, Init Seven

Lieferschein Nr.: 1462465; Medien Nr.: 1564; Medienausgabe Nr.: 642657; Objekt Nr.: 7560340; Subjekt Nr.: 1; Lektoren Nr.: 2; Abo Nr.: 1051017; Teiler Nr.: 10577118



und Cyberlink einen wichtigen Vorteil: Anders als Bluewin bieten sie ADSL-Firmenkunden bereits IP-Fixadressen an. Das sind fest zugeteilte «Hausnummern» für Webrechner, ohne die es zum Beispiel für Aussendienstler nicht möglich ist, von aussen auf ihre Firmennetze zuzugreifen. Heimanwender, die einfach im Internet surfen und E-Mails verschicken, brauchen keine fest zugeteilte Internetadressen – das senkt den technischen und administrativen Aufwand für Internetanbieter.

Ab Dezember bietet auch Bluewin fest zugeteilte IP-Adressen an. Damit müssen Firmen nicht mehr zwangsläufig zu alternativen Anbietern ausweichen, wenn sie einen Webserver betreiben oder einen Zugang zum Firmennetz einrichten wollen. In der Vergangenheit kostete das bei der Swisscom monatlich Tausende von Franken für eine herkömmliche Standleitung – erst die ADSL-Technik machte Breitbandanschlüsse ans Internet für KMU und Privatanutzer erschwinglich.

Ihre Befürchtungen wollen mehrere Anbieter jetzt der Wettbewerbskommission (Weko) mitteilen. Die Gelegenheit gibt ihnen eine laufende Untersuchung der Weko: Die Berner Wettbewerbshüter glauben, dass die Swisscom «mit grosser Wahrscheinlichkeit» ihre Marktmacht missbraucht und Bluewin-Konkurrenten gezielt benachteiligt. Mit Datum vom

4. Juni verschickte die Kommission ein Formular mit 37 Fragen an die ADSL-Anbieter: Detailliert wollen die Kartellwächter erfahren, welche Rabatte die Swisscom jedem einzelnen Wiederverkäufer einräumt, welche präzisen Beträge die Swisscom in Rechnung stellt und wie hoch die eigenen Betriebskosten sind.

Bis Anfang Juli sollen die ADSL-Anbieter ihre Antworten und Belege liefern. Eine Umfrage der SONNTAGSZEITUNG ergibt: Mehrere Anbieter wollen der Weko zusätzliche Informationen zukommen lassen, wie die Swisscom ihrer Meinung nach die Konkurrenz behindert, so etwa

- durch Provisionen an Elektroinstallateure, die ihren Kunden ADSL-Zugänge

von Bluewin empfehlen und einrichten;

- durch Onlinebestelldienste und Formulare in Fachgeschäften, auf denen ausschliesslich Bluewin als ADSL-Dienstleister vermerkt ist;

- durch Forderungen gegenüber einzelnen Anbietern, bestehende Bankgarantien kurzfristig um mehrere 100 000 Franken zu erhöhen;

- durch die Abhängigkeit der ADSL-Wiederverkäufer von Swisscom-Technikern bei Leitungsproblemen.

Bluewin-Konkurrenten denken inzwischen über Zusammenschlüsse nach, um der Swisscom-Tochter mehr entgegenhalten zu können. So die Zürcher Cybernet AG und die Green.ch AG in Brugg: Kombiniert streben die beiden Firmen 2002 einen Jahresumsatz von gegen 40 Millionen Franken an. Zusammen bedienen sie 11 000 ADSL-Kunden.

Auf der Einladungsliste der Swisscom für das Tischgespräch am 8. Juli stehen 21 ADSL-Dienstleister. «In einem Jahr werden weniger als zehn noch existieren», sagt Cybernet-Geschäftsführer René M. Waser. Die mittleren und grossen Anbieter rechnen damit, dass Firmen mit weniger als 1000 ADSL-Kunden keine Überlebenschance haben. Trifft die Vorhersage ein, genügt im Hotel Marriott in Zukunft ein kleineres Besprechungszimmer.

## Tagelang ohne Zugang

Das Monopol der Swisscom bei den Hauszugängen wirkt sich auch bei der Behebung von **technischen Problemen** aus. Fällt bei einem Kunden der ADSL-Internetzugang aus, müssen die Anbieter dies der Swisscom melden, die «innerhalb von fünf Tagen» die Meldung bearbeitet. Für die Kunden heisst das im schlimmsten Fall, dass sie tagelang keinen Internetzugang haben. Mit dem geplanten Einstieg von Bluewin ins ADSL-Geschäft mit den KMU will die Swisscom den Wiederverkäufern jetzt eine **schnellere Reaktionszeit** innerhalb von Stunden anbieten – gegen zusätzliches Entgelt.