

# Auf zum letzten Gefecht

Seit Anfang dieses Monats bietet die Swisscom SDSL an – das letzte Gefecht vor der Entbündelung der letzten Meile.

VON ANDREAS FISCHER

Anfang August lancierte Swisscom Fixnet ein SDSL-Angebot. Swisscom sieht SDSL als Ergänzung zu ADSL und als Antwort auf die steigende Nachfrage nach höheren Datentransfer-Leistungen bei Geschäftskunden. Mit dem neuen Dienst konkurrenziert sie aber auch ihre eigenen Standleitungen. Das Angebot muss wohl vor dem Hintergrund der anstehenden Entbündelung gesehen werden.

Das Wholesale-Angebot sieht Bandbreiten von 1200 oder 1800 Kb/s vor. Die Kosten sind in verschiedene Tarifzonen aufgeteilt. Einige Provider waren bereits am Pilotprojekt beteiligt. In den letzten Tagen haben Cybernet, Init7, Netstream und Green ihr SDSL-Pricing vorgestellt. Weitere Provider werden folgen.

**Nationale Abdeckung dank Swisscom**  
 Netstream hatte SDSL schon früher, wenn auch lokal begrenzt, über den eigenen Backbone angeboten. CEO Alexis Caceda charakterisiert die nun vereinbarte Zusammenarbeit mit Swisscom: «Ein eigenes schweizweites SDSL-Netzwerk zu bauen wäre heute aus wirtschaftlicher Sicht nicht interessant. Die Swisscom hingegen verfügt über das nötige Kleingeld, um ein schweizweites Netzwerk zu bauen

und auch die Trockenzeit durchzustehen. Natürlich müssen wir uns nun nach dem Swisscom-Angebot richten. Das bedeutet, dass wir keine anderen Protokolle fahren und auch nicht beliebige Mehrwertdienste anbieten können. Andererseits sind wir so in der Lage, einen schweizweiten Kundstamm zu befriedigen.»

Noch hält sich die Nachfrage allerdings in Grenzen. Caseda: «Vollständige Umstellungen ganzer Firmennetze sind noch selten. Meist werden erst einmal einzelne Anschlüsse installiert. Offenbar befinden sich nach der Swisscom nun die Kunden in der Testphase.» Grundsätzlich aber glaubt er an einen Erfolg.

Für die Preisstruktur hat er Verständnis. «Die Erstellung der Infrastruktur ist nun einmal in den verschiedenen Regionen unterschiedlich kostspielig. Wir geben die regionalen Vorteile an unsere Kunden weiter.»

## Monopoly

Fredy Künzler, CEO von Init7, ist anderer Meinung: «Die Nachfrage kann zwar in der gegenwärtigen Sommerflaute noch nicht richtig abgeschätzt werden. Doch die Preise sind eindeutig zu hoch. Dabei kalkulieren wir wirklich spitz. Da spielt die Swisscom wieder einmal ihr altes Monopoly-Spiel. Uns bleibt nur, bis zur Entbündelung der letzten Meile möglichst viele Kunden zu gewinnen, die wir dann migrieren können.»

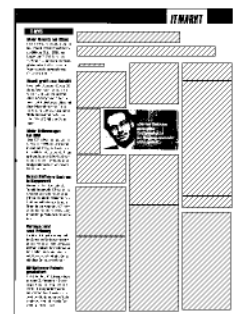
Muriel Mathis, die Sprecherin des Telko-Anbieters Sunrise, meint zur

Preisgestaltung: «Da die letzte Meile noch nicht entbündelt ist, sind wir auf die Angebote von Swisscom angewiesen. Nur wenn die Entbündelung den Bitstrom beinhaltet, wie dies der Ständerat vorgeschlagen hat, werden die Randregionen nicht mehr benachteiligt sein.» Sunrise will SDSL voraussichtlich im Herbst anbieten.

## Bedürfnis in den Regionen

Cybernet war bereits Partner im Pilotversuch. CEO René Waser ist heute verhalten optimistisch: «Schon in dieser Zeit hatten wir in den Vorwahlzonen Bern und St. Gallen mehr Interessenten, als wir gemäss den Regeln des Versuchs anbinden durften. Diese Bestellungen können wir nun erfüllen.» Waser stellt in den Regionen, wo schnelle Verbindungen bisher selten und teuer waren, ein deutlich grösseres Bedürfnis fest als in den Ballungszentren.

Für Cybernet sei SDSL auch interessant, weil sich die Technologie nahtlos in das bestehende MPLS-(Multi-protocol Label Switching-)VPN-Angebot einbinden lasse. Das ergebe ein sehr gutes Preis-Leistungs-Angebot.



Lieferschein Nr.: 2677579 Medien Nr.: 4708 Medienausgabe Nr.: 223806 Objekt Nr.: 13193498 Subjekt Nr.: 1 Ikkoten Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Tiefler Nr.: 20427837

**Green.ch**

Auch das Voice-over-IP-Geschäft dürfte, so Waser, anlaufen: «Das wird in absehbarer Zeit losgehen, sobald das Telefonnetz über Enum mit dem Internet zusammengeführt wird.» Cybernet bietet als bisher einziger Anbieter SDSL zu einem schweizweiten Einheitspreis an.

**Besser als nichts**

Einen Nachteil sieht Waser und die Vertreter anderer ISPs bei der Abhängigkeit von der Swisscom und verweist auf die mit rund 98 Prozent relativ tiefe garantierte Verfügbarkeit: «Für Business-Anwender ist das nicht optimal.»

Alle Befragten sind sich einig, dass das SDSL-Angebot vor dem Hintergrund der Entbündelung der letzten Meile zu sehen ist.

Allgemein hofft man wohl auch, dass andere Anbieter wie Colt und vor allem Cablecom ins SDSL-Geschäft einsteigen werden. Green-Chef Guido Honegger hat bereits angekündigt, dass er Ende Jahr zusammen mit Cablecom ein schnelleres 4,6-Mb/s-

SDSL-Angebot mit besseren Service Level Agreements auf den Markt bringen will.

**SCHNELLERER UPSTREAM**

SDSL (Symmetric Digital Subscriber Line) schöpft durch die Maximierung der Frequenzkapazität von Kupferkabeln bisher nicht genutzte Leistungsreserven aus. Die höheren Durchlaufzeiten ermöglichen im Upstream-Bereich gleich hohe Geschwindigkeiten. Die gegenüber ADSL bis viermal grössere Upstream-Bandbreite verkürzt so etwa die Wartezeiten für die Synchronisation einer E-Mail-Anwendung zwischen Telearbeitsplatz und Mailserver. Grosse Dateien lassen sich schneller auf dem zentralen Server abspeichern. Profitieren können auch VPNs und VoIP-Lösungen, wo jeder Sprachkanal zusätzlich zum anderen Datenverkehr priorisierte Transferkapazitäten in beiden Richtungen beansprucht.



Lieferschein Nr.: 2677579 Medien Nr.: 4708 Medienausgabe Nr.: 223806 Objekt Nr.: 13193498 Subjekt Nr.: 2 Iktoren Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Tiefler Nr.: 20427837