

Guido Honegger

cablecom eröffnet neue Front im Kampf der Coms

Auch green.ch nimmt SDSL von Swisscom ins Portfolio auf. Bis Ende Jahr will der ISP aber ein zusätzliches, schnelleres Angebot lancieren – in Zusammenarbeit mit cablecom. *Alessandro Monachesi*

Nach Cybernet, Init7 und Netstream startet neu auch green.ch SDSL. Auch beim Brugger ISP basiert das Angebot auf der von Swisscom Fxnet Wholesale Anfang August vorgegebenen Palette von SDSL-Anschlüssen. green.ch-Kunden können mit monatlich 425 Franken für eine Up- und Downloadrate von je 1200 KBit/s in die Welt des symmetrischen Hochgeschwindigkeitsanschlusses einsteigen. Dem Breitbandhungrigen stehen im Maximum 1800 KBit/s in beide Richtungen zur Verfügung. In den Abos enthalten sind jeweils acht feste IP-Adressen.

Bis Ende Jahr will green.ch das Angebot nach oben hin erweitern. Dann soll Kunden ein symmetrischer Internetzugang mit 4,6 MBit/s Durchsatz zur Verfügung gestellt werden. Dabei wird green.ch erstmals auf cablecom statt auf Swisscom als Lieferanten setzen. green.ch-Chef Guido Honegger geht es dabei nicht nur um die höhere Geschwindigkeit. Er kritisierte seit langem die Service-Level-Agreements für das Swisscom-SDSL. «In Zusammenarbeit mit cablecom können wir eine höhere Verfügbarkeit und schnellere Reaktionszeiten garantieren», so Honegger.

Auf Swisscom-Terrain

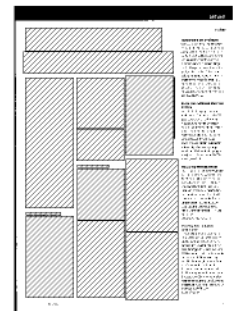
Ging es bisher beim Kampf cablecom gegen Swisscom um einen Technologiewettstreit Telefonleitung gegen Fernseekabel, konkurrenziert die Kabelnetzbetreiberin den Erzfeind mit dem SDSL-Angebot für Reseller erstmals auf dessen ureigenstem Terrain respektive Technologie. cablecom ist nicht der erste und auch nicht der schnellste SDSL-Wholesale-Anbieter neben Swisscom. Auch die Zürcher Cyberlink bietet SDSL und ihr im Juni gestartetes SuperSDSL mit garantierten Bandbreiten von bis zu 16 MBit/s Resellern zum Wiederverkauf an. Allerdings beschränkt sich SuperSDSL derzeit auf die Stadt Zürich. Und Cyberlinks Potenzial erscheint neben der Marktmacht der Kooperation von green.ch und cablecom winzig.

Ermöglicht hat diese neue Konfrontation der Zusammenbruch des Telekommunikationsdienstleisters Solpa dieses Frühjahr. Solpa war im Herbst 2003 aus der von der B.Com Holding aufgekauften T-Systems Multilink entstanden und bediente mit rund 100 Mitarbeitern in Zürich, Bern und Genf den Schweizer Markt mit IP-basierten Voice-Services für Geschäftskunden. cablecom sicherte sich den Geschäftskundenbereich des nach eigenen Angaben über die hohen Kos-

ten für die Letzte Meile gestrauchelten Unternehmens. Die Übernahme brachte die Kabelnetzbetreiberin in den Besitz jener Infrastruktur, auf der nun auch das schnelle SDSL-Angebot basiert, das cablecom zunächst in Zusammenarbeit mit green.ch an den KMU-Markt bringen will.

Interne Differenzen

Für cablecom ist dabei nicht nur die Technologie Neuland. Die Kabelnetzbetreiberin tritt auch erstmals als Wholesale-Anbieter für andere ISPs auf – eine Rolle, die man bisher in der cablecom-Zentrale stets abgelehnt hatte, obwohl gemäss Quellen aus ISP-Kreisen schon 2003 ein entsprechendes Pilotprojekt durchgeführt wurde. Dieses sei jedoch wieder abgebrochen worden, wofür cablecom technische Gründe angegeben habe. Innerhalb von cablecom



Lieferschein Nr.: 2673003 Medien Nr.: 6511 Medienausgabe Nr.: 221936 Objekt Nr.: 13171738 Subjekt Nr.: 1 Ikkoten Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Tiefler Nr.: 20390362

Guido Honegger

gab es laut Beobachtern allerdings immer unterschiedliche Meinungen über den Sinn von Wholesale-Angeboten, weshalb vielerorts angezweifelt wurde, dass es wirklich an der Technologie gelegen habe. Just zur selben Zeit wurde auch der Abgang von cablecoms Verantwortlichem für die Sparte «Partner Group und Wholesale» bekannt. Aus der Firmenzentrale hiess es damals, es hätten unterschiedliche Auffassungen betreffend die weitere strategische Ausrichtung bestanden.

Vergangenen Sommer schliesslich forderten drei ISPs in einem offenen Brief an die Weko eine Öffnung des Kabelnetzwerks für Drittanbieter. Ein Wholesale-Angebot von cablecom würde die Abhängigkeit der Provider

von einem Anbieter (Swisscom) und einer Technologie (ADSL) beenden. cablecom winkte jedoch auch da ab: Man verfolge einen anderen Fokus und wolle sich auf die Kerngeschäfte konzentrieren, hiess es damals aus dem Unternehmen. Dass dabei auch ein Millionengeschäft, wie ein Blick auf Swisscoms Resellergeschäft zeigt, liegen blieb, störte cablecom offensichtlich nicht.

Kommt hispeed-Wholesale?

Gewöhnt sich cablecom mit dem neuen SDSL-Angebot nun an die Wholesale-Anbieterrolle? Die Kabelnetzbetreiberin könnte an den neuen Möglichkeiten durchaus Gefallen



finden und die Fundamentalopposition gegen einen Weiterverkauf auch im Kabelinternet aufgeben. Denkbar wäre aber auch, dass cablecom eine deutliche Trennung des Angebots vornimmt: SDSL mit Resellern für Businesskunden, hispeed im Alleingang für den Privatkundenmarkt.

Auch wenn sie noch immer keine Technologieunabhängigkeit erlangen, dürfte das neue cablecom-Engagement die Reseller trotzdem freuen: Die Konstellation Swisscom gegen cablecom hat schon bei ADSL und Kabel zu einem Wettstreit um Preise und Leistung geführt. Bei SDSL dürfte nun dasselbe anstehen.

Lieferschein Nr.: 2673003 Medien Nr.: 6511 Medienausgabe Nr.: 221936 Objekt Nr.: 13171738 Subjekt Nr.: 2 Ikkoten Nr.: 21 Abo Nr.: 1051017 Tiefler Nr.: 20390362