

ADSL: MIT VOLLGAS INS INTERNET



Lieferschein Nr.: 1456827; Medien Nr.: 6338; Mediensgabe Nr.: 637586; Objekt Nr.: 7526994; Subobjekt Nr.: 1; Lektoren Nr.: 21; Abo Nr.: 1051017; Trefler Nr.: 10539747

INTERVIEW: PETER BLATTNER

ADSL steht für Asymmetric Digital Subscriber Line und stellt eine Highspeed-Technologie fürs Internet dar. Diese wird über Kupferkabel (Telefonleitungen) abgewickelt. Asymetrisch bedeutet, dass der Download vom Internet grösser ist als der Datenstrom ins Internet. Die Download-Möglichkeiten sind zur Zeit bei maximal 2 Mbit/s, der Upload liegt bei 352 Kbit/s. Damit wird das Herunterladen ca. 36 mal schneller als bei einem 56k-Modem und 30 mal schneller als ISDN. Wir unterhielten uns mit Guido Honegger, CEO des Providers green.ch über die Zukunft von ADSL.

Herr Honegger, superschnelle Standleitungen gibt's schon einige Jahre, aber zu extrem hohen Preisen, die sicher nicht im Budget eines KMU Platz hätten. Nun sind die Preise in Bewegung gekommen, wird ADSL bald noch billiger?

Es dürfte tatsächlich nochmals zu einem Preisrutsch kommen, voraussichtlich im vierten Quartal dieses Jahres.

Wie lange noch ist ADSL ein Renner und was kommt nachher?

Die Pluspunkte von ADSL (fixer Preis, kein mühsames Einwählen) werden immer mehr von den Kunden erkannt. ADSL wird auch noch in einem Jahr ein Renner sein. Die Entwicklung geht in noch grössere Bandbreiten (heute max. 2048 KB). Ich gehe davon aus, dass bald einmal 4'000 oder 6'000 KB möglich sind, vor allem aber erwarte ich im Herbst neue Services wie SLA und andere qualitative Verbesserungen.

Sie bemühen sich stark um die KMU – haben Sie auch technisch die Nase vorn?

Das könnte man schon so sagen. Bereits heute können Kunden MIPS (Managed IP Service) beziehen. Mit den fixen IP-Adressen können Kunden eigene Services betreiben, wie beispielsweise einen eigenen Mailserver der dann dank ADSL permanent mit dem Internet verbunden ist.

Auch eigene Webserver oder VPN's (Virtual Private Networking) können so ideal betrieben werden.

Haben Sie noch weitere USP für KMU?

Unser wichtigstes Argument ist natürlich, dass wir mit 50 Mitarbeiter/innen selber ein KMU und entsprechend flexibel sind. Unsere Entscheidungswege sind kurz und inzwischen betreuen wir mit 14'000 domains fast so viele wie die Swisscom. Wir sprechen die gleiche Sprache wie kleine und mittlere Unternehmen.

Stichwort Sicherheit: Offene Ports sind ein beliebtes Ziel von Hackern. Werden sich die Sicherheitsprobleme in absehbarer Zeit durch wesentliche technische Verbesserungen lösen lassen?

Eine 100%ige Sicherheit wird es nie geben. Wir werden in Kürze einen speziellen KMU Service zusammen mit Cisco lancieren und zwar den «Managed Firewall Service» kurz MFS genannt. green.ch wird als einziger Provider für seine Kunden ein permanentes Firewall-updating betreiben, welches die heute höchstmögliche Sicherheit bietet. Die Kosten für diesen Service sind bescheiden und zwar fix für unter Fr. 100.- pro Monat und ca. Fr. 650.- für das Cisco-Gerät. Dafür entfallen für die Kunden alle Firewall-updates und versuchte Attacks werden angezeigt. Als

Option gibt's dann auch noch die Möglichkeit VPN's zu schalten.

Im letzten September bezeichneten Sie im «KMU-Manager» Ihre ehrgeizigen Ziele. Sie veranschlagten das Potenzial auf gut 50'000 Kunden. Was hat green.ch inzwischen erreicht?

Wir konnten uns in der Tat inzwischen auf total über 50'000 Kunden steigern. Bereits über 5'000 unserer Kunden haben ADSL und dieser Boom hat eigentlich erst begonnen. 80% sind Neukunden, 20% bestehende Kunden, die ein Upgrade durchführten.

Der ADSL-Boom hat eigentlich erst begonnen

Lieferschein Nr. : 1456827; Medien Nr. : 6338; Medienausgabe Nr. : 637586; Objekt Nr. : 7528994; Subobjekt Nr. : 3; Iektoren Nr. : 21; Abo Nr. : 1051017; Treffer Nr. : 10539747

Im letzten Sommer sprachen Sie von einer Durststrecke für Ihr Unternehmen bis Ende 2001. Steht green.ch inzwischen auf festem Grund?

green.ch macht in diesem Jahr ca. 22 Mio Franken Umsatz, das Wichtigste aber ist, dass wir schwarze Zahlen schreiben. Unsere Stärke ist unsere breite Angebotspa-

lette. Geschätzt wird vor allem, dass wir alles aus einer Hand anbieten können, vom Access mit ADSL über das Hosting der eigenen Domain bis zum webdesign.

Ab Sommer kommt neu green.telco zum Einsatz, ein System das die Kostenstellenrechnung bei Ihren Telefongesprächen erleichtert und so eine bessere Kontrolle und Kontenzuweisung erlaubt. Gerade für KMU mit Aussendienst eine wichtige Sache.

Was sind Ihre mittelfristigen Pläne?

Wir wollen uns auf Position 3, nach Swisscom und Sunrise, unter den Internetanbietern etablieren – danach sehen wir weiter.