

# ADSL für KMU: Basis für neue Geschäftsmodelle?

Das Volumen der über das Internet transportierten Daten verdoppelt sich mittlerweile alle drei bis vier Monate. Dieser Trend erfordert höhere Bandbreiten und die Umsetzung neuer technischer Lösungen wie zum Beispiel Asymmetric Digital Subscriber Line (ADSL). Reto Bertschi, CEO des Netzwerkanbieters LAN Services aus Biel, der sein aktuelles ADSL-Angebot auf dem Swisscom-Backbone aufsetzt, sieht erhebliche Vorteile für Kunden, denen seit dem 01. November 2002 auch Business-orientierte Angebote offeriert werden können, die bisher vor allem mit traditionellen Mietleitungen realisiert wurden. In der Schweiz verzeichnet das ADSL-Breitbandangebot eine anhaltend hohe Nachfrage im Markt. Bereits in zwei Jahren dürfte jeder dritte Haushalt in der Schweiz über einen Breitband-Internetanschluss verfügen.

Auch immer mehr KMU nutzen heute das Internet. Von rund 2.000 befragten Unternehmen sind mittlerweile bereits zwei Drittel online. Zu diesen Ergebnissen kommt eine Studie der Task Force KMU des Staatssekretariats für Wirtschaft, welche im März 2002 zum dritten Mal durchgeführt wurde. Weiter zeigt die Studie, dass schweizerische KMU im laufenden Jahr zusammen 2,7 Milliarden Franken für den Kauf von Internetdienstleistungen einsetzen werden, wobei diese Investitionen in erster Linie dazu dienen sollen, die Kommunikation zu verbessern und die Bearbeitungszeiten zu verkürzen. ADSL kann hierbei als entscheidender Treiber dienen, die Arbeitsplätze besser zu vernetzen und die Geschäftsprozesse wirksamer zu integrieren. Es zeichnet sich ab, dass auch KMU das Internet immer weniger ignorieren können, da es zunehmend geschäftskritisch

wird. Alle KMU-Betriebe, die über das Internet kommunizieren (eMail, News, Transaktionen, Instant Messaging, Online Banking, Broking, ...) werden in hohem Umfang von den neuen ADSL-Angeboten, die mittlerweile in der Schweiz angeboten werden, profitieren.

Die ADSL-Technologie ermöglicht besonders KMU höhere Geschwindigkeiten, grössere Effizienz, Sicherheit und Stabilität im Datenverkehr. Bei LAN Services ist man davon überzeugt, dass von den Vorteilen von ADSL vor allem kleinere Unternehmen profitieren werden. Da nicht alle Firmen gleich viel ADSL brauchen, können ADSL-Reseller, aufbauend auf dem Swisscom Fixnet, unterschiedliche ADSL-Pakete offerieren. Zu den Hauptwettbewerbern im ADSL-Massenmarkt zählen Bluewin, Sunrise, Green und Tiscali, die aufgrund von Grössenvorteilen eine Menge Geld in die Werbung investieren und damit auf die Masse der Privatkunden abzielen können. Es ist allerdings offensichtlich, dass in einem derartigen Massengeschäft kaum eine individuelle Betreuung und ein speditiver Kundensupport geboten werden. Entscheidend für den Erfolg eines ADSL-Resellers ist die Frage, welcher Markt bearbeitet wird. Will der ISP im Billigsegment, wo kaum Margen erzielt werden können, mitmischen oder fokussiert sich der ISP auf ADSL-Lösungen, welche mit Zusatz-Services verbunden werden können. Fest steht, dass KMU mit ADSL-Lösungen erhebliche Kosteneinsparungen erzielen können. So wird ein Kunde mit z. B. drei Standorten bei einem Mietleitungsverband mit einer Bandbreite von 512 kBits etwa 40-50 Prozent günstiger kommunizieren können.

Dr.-Ing. Artur P. Schmidt, Communication Director, aseantic ag, Biel, [artur.schmidt@aseantic.com](mailto:artur.schmidt@aseantic.com)

