

## KLEININSERATE

**Kühle Gehäuse für kühle Rechner**

Die hitzebeständigen Gehäuse von Lian-Li sind momentan der Renner. Diese Aluminium-Gehäuse leiten die Wärme 3x schneller ab als übliche Metallgehäuse. Die Vorteile liegen auf der Hand: Weniger Abstürze und Defekte. Lian-Li-Gehäuse eignen sich besonders für High-Speed-Systeme. Auch die Anwender werden damit leichter einen kühlen Kopf bewahren...

Generalimporteur:  
A & O COMPUTER AG  
Kanalstrasse 21  
8152 Glattbrugg  
Telefon 01 828 60 60  
Fax 01 828 60 61  
www.aocomputer.com

**Kosten senken in der Softwareentwicklung!**

Mit unseren softwaregestützten Übersetzungen und Lokalisierungen können Sie Kosten senken.

Das Autorenwerkzeug RoboHelp X3 bringt Ihre Help-Systeme in Schwung und verhilft Ihnen zu höherer Produktivität.

Verlangen Sie unsere Unterlagen!  
info.pecon@swissonline.ch

PECON C.C. GmbH  
Tel. 056 6 330 360  
www.pecon.cc

## HARDWARE

**Big Size TFTs von Videoseven**

Videoseven bietet mit seinem 19-Zöller V7 L19CM und dem 20"-Gerät V7 L201CM zwei Flachbildschirme für alle, die mehr als eine A4-Seite auf den Monitor bringen müssen. Die TFTs verfügen über ein Kontrastverhältnis von 500:1 und eine Helligkeit von 250 cd/m<sup>2</sup>. Die Auflösungen betragen 1280x1024 dpi, respektive 1600x1200 Bildpunkte.

**Palm light**

Mit dem Zire Handheld hat Palm ein neues Einsteigergerät im Programm. Der Winzling wiegt lediglich 106 Gramm und bringt alle Organisier-Funktionen und ein 160x160 Pixel großes Monochrom-Display mit. Ob das reicht, um sich längerfristig gegen moderne Handys zu behaupten ist zweifelhaft.

# ADSL-Mehrwertdienste für KMUs

*Die Bieler LAN Services bietet neben herkömmlichen ADSL-Anschlüssen interessante Zusatzdienste für KMUs wie virtuelle LANs oder VoIP-Dienste, bei denen die Telefonzentrale beim Provider steht.*

Reto Bertschi, CEO des Netzwerkanbieters LAN Services, der sein aktuelles ADSL-Angebot auf dem Swisscom-Backbone aufsetzt, sieht erhebliche Vorteile für seine KMU-Kunden: Ab dem 1. November können auch business-orientierte Angebote offeriert werden, die bisher vor allem mit traditionellen Mietleitungen realisiert wurden: «Sämtliche Services können von uns zentral ins ADSL-Netz eingespielen und einer breiten Kundenpalette zugänglich gemacht werden. Bei anderen Breitband-Technologien ist der Markt oft geografisch wesentlich stärker zerstückelt, was technisch und administrativ einen höheren Aufwand verursacht.»

ADSL bietet sich darüber hinaus als Transport-Medium für LANs an, um einfach und kostengünstig schweizweit Internet- und andere Kommunikationsdienstleistungen den bestehenden und zukünftigen Kunden anbieten zu können. Bertschi: «Wir glauben stark an die ADSL-Technologie, sind jedoch der Meinung, dass mit reinem Internet-Access ohne Mehrwert auf Grund der aktuellen Preissituation kein Geld mehr verdient werden kann. Zudem sind die Abgaben an Swisscom immer noch zu hoch, was die Marge zusätzlich verkleinert.»

**Mehrwertdienste durch ADSL**

Zwar bedeutet die Wahl für ADSL aktuell auf das Monopol der Swisscom Backbones zu setzen, dennoch lassen sich für Reseller beim Angebot von auf den Kunden zugeschnittenen Mehrwertdiensten interessante Geschäftsmodelle aufbauen. Der Vergleich der ADSL-Produkte sollte nicht allein nach dem Preis getroffen werden, sondern es gilt die angebotenen Mehrwertleistungen zu berücksichtigen. Zu den wichtigsten Mehrwertdiensten von ADSL gehören für Bertschi Internet-Anschlüsse mit überwachter Sicherheit sowie Angebote, welche den Zusammenschluss mehrerer ADSL-Anschlüsse zu schweizweiten Netzwerken ermöglichen.

Zwar erreicht ADSL momentan noch keine garantierte Ausfallsicherheit, jedoch können Business-Lösungen so ausgelegt werden, dass bei ADSL-Ausfällen sofort auf eine ISDN-Verbindung umgeschaltet

**Reto Bertschi,  
CEO LAN  
Services, hat  
interessante  
Ideen für  
ADSL-  
Dienst-  
leistungen.**



wird. Damit sei Redundanz gewährleistet und der Kommunikationsfluss sichergestellt. Ein weiterer Einsatzbereich werden ASP-Lösungen sein, bei denen durch gesicherte ADSL-Verbindungen auf zentrale Server zugegriffen werden kann, welche in einem Datacenter stehen. Für Unternehmen mit mehreren Standorten oder vielen Aussenstellenmitarbeitern (z.B. mit Home-Office), werden von LAN Services z.B. Telefonie-Lösungen (VoIP) angeboten, bei denen die Telefonzentrale in einem ihrer Datacenter steht.

**Zwei Drittel der KMU online**

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. Alle KMU-Betriebe, die über das Internet kommunizieren, werden in hohem Umfang von den neuen ADSL-Angeboten profitieren. Aber auch Power User, Online Gamer, Chatter, Private mit hoher Internet-Nutzung und Streamer mit hohen Durchsatzraten werden zur wichtigsten Nutzergruppen von ADSL gehören.

ADSL wird bei den meisten Providern zu einem Fixpreis verrechnet. Für Firmen gibt es somit budgetierbare monatliche Kosten. Ein weiterer Vorteil ist, dass derjenige ISP ausgewählt werden kann, der am besten die Bedürfnisse des Kunden abdeckt. ADSL ermöglicht KMUs mehrere Standorte, externe Mitarbeiter, Kunden und Lieferanten miteinander zu verknüpfen. Der Einsatz von ADSL ist allerdings weniger eine Frage der

Mitarbeiterzahl als der Nutzungsintensität von Internetdienstleistungen und Geschäftsapplikationen.

**Wettbewerbsvorteile für Privatpersonen und KMUs**

Da nicht alle Firmen gleich viel ADSL brauchen, offeriert LAN Services, aufbauend auf dem Swisscom Fixnet, unterschiedliche ADSL-Pakete. Bertschi: «Wir sind seit 13 Jahren im Netzwerkbereich tätig und kennen die Bedürfnisse von KMUs sehr genau. Unsere ADSL-Angebote eignen sich dank 24-Stunden-Anschlussüberwachung, optionaler Installation vor Ort und professionellem Kundensupport für den Profi-User und KMUs.» ADSL wird bei LAN als Zugangsmedium zum Kunden betrachtet. Darauf werden Dienste angeboten, die es erlauben, einen klaren Mehrwert durch den ADSL-Anschluss zu generieren.

Das Vertriebsmodell für LAN Services ist auf hohe Qualität und zusätzliche Mehrwertdienste fokussiert. Entscheidend für den Erfolg eines ADSL-Resellers ist die Frage, welcher Markt (Billigsegment oder Zusatz-Services) bearbeitet wird. Reto Bertschi beabsichtigt, sich vorwiegend auf Geschäfts- und Privatkunden zu konzentrieren, die bereit sind für exzellenten Kundensupport, hohe Sicherheit und innovative Gesamtlösungen (z.B. für geschlossene Benutzergruppen) marktgerechte und faire Preise zu bezahlen. Mit hoher Priorität arbeitet man bei LAN Services an Lösungen für zentral verwaltete Security-Systeme (Firewall, Antivirus), schweizweite gesicherte Netzwerkverbindungen (Closed Usergroups) sowie Telefonie (VoIP). Von besonderer Bedeutung sind die Kosteneinsparungspotentiale, da ein Kunde mit z.B. drei Standorten bei einem Mietleitungsverband mit einer Bandbreite von 512 kBits durch ADSL nach Angaben von LAN Services etwa 40 - 50 % günstiger kommunizieren kann.

**Der Autor**

**Dr.-Ing. Artur P. Schmidt,  
Communication Director,  
Aseantic AG, Biel,  
artur.schmidt@aseantic.com**