

# WIRTSCHAFT

## DRAHTLOSES SURFEN IM INTERNET

# Kampf um Berns heisse Punkte

Als Erste bietet die Firma TheNet im Kanton Bern ein drahtloses Lokalnnetz für den öffentlichen Raum an. Da die Konkurrenz nicht schläft, bahnt sich ein harter Kampf um die Startpositionen an.



Surfen im Internet, ohne Anschluss übers Kabel oder Mobiltelefon: Was im Grossraum Zürich schon Realität ist, wird jetzt auch in der Stadt Bern möglich.

◆ **Jon Mettler**

Die elektronische Post vom Strassencafé aus abrufen, ohne Verbindung via Mobiltelefon oder Kabelanschluss – das ist jetzt auch in der Stadt Bern möglich. Der Berner Internetdienstleister TheNet-Internet Services AG bietet ab 1. November 2002 den ersten kommerziellen WLAN-Dienst (siehe Kasten) im Kanton Bern an. Um diesen nutzen zu können, braucht es tragbare Computer oder elektronische Agenden. Diese müssen mit einer WLAN-Karte ausgerüstet sein, die dem international anerkannten Standard 802.11b entspricht. Bei manchen Geräten ist dieser Zubehör bereits eingebaut. Ansonsten sind WLAN-Karten im Fachhandel erhältlich.

### Geschäftsreisende im Visier

Weil es sich bei WLAN um kleine und somit lokal begrenzte Netzwerke handelt, ist der Zugriff aufs Internet nur an bestimmten heissen Punkten – so genannten Hotspots – möglich. Bisher kam WLAN lediglich an gut frequentierten Orten wie Flughäfen oder Bahnhöfen zum Einsatz. Die Zielgruppe sind in erster Linie Geschäftsreisende. TheNet sieht aber auch Potenzial in Privatkunden. In Bern richtet das Unternehmen deshalb die «heissen Punkte» in der Stadt selbst, unter anderem am Bärenplatz, Waisenhausplatz oder in der unteren Spitalgasse. «Wenn unsere Konkurrenten auch in Bern einsteigen, kommt es zum Kampf um attraktive Standorte», sagt Peter Hadorn, Verkaufschef von TheNet.

Zu den Mitbewerbern von TheNet gehören Monsoon und Swisscom. Monsoon hat im Grossraum Zürich bereits WLAN-Netze installiert, darunter im Hauptbahnhof und im Flughafen Unique. Gemäss der Firmenhomepage sollen im Espace Mittelland «bald» weitere Hotspots entstehen. Vorgesehen sind die Läden der Mobiltelefoniekette Mobilezone in Bern, Biel, Thun, Fribourg und Solothurn. Monsoon wurde vor zwei Jahren als Zürcher Start-up gegründet und hat sich zum Ziel gesetzt, ein paneuropäisches WLAN-Netz zu betreiben. Der frühere Chef von Swisscom Mobile, Walter Heutschi, sitzt im Verwaltungsrat.

Swisscom startet mit ihrem WLAN-Angebot schweizweit am 2. Dezember. In der Anfangsphase stehen 100 Hotspots

zur Verfügung. In Bern konnte sich der blaue Riese den Kursaal (Hotel Allegro) als heissen Punkt sichern. Auch Swisscom-Sprecher Sepp Huber glaubt, dass der Konkurrenzdruck den Wettbewerb um die wirklich attraktiven Hotspots beflügeln wird: «Wer zuerst kommt, mahlt zuerst.» Umso mehr, als für Hotspots Exklusivverträge bestehen.

Um sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, müssen die WLAN-Anbieter also über möglichst viele Hotspots verfügen. Dazu setzen Monsoon und TheNet auf Partnerschaften und Beteiligungen. So kann sich beispielsweise ein Inhaber eines Restaurants eine WLAN-Infrastruktur durch TheNet einrichten lassen. Das Unternehmen selbst beteiligt sich an den Investitionskosten oder übernimmt

diese bei einem sehr attraktiven Standort ganz. «Die Infrastruktur kostet unsere Partner weniger als 1000 Franken», sagt Hadorn. «Als Gegenleistung erhalten sie unter anderem eine Umsatzbeteiligung am Datenverkehr, der ihr Hotspot erzeugt.»

### Was kostet WLAN?

Bleibt die Frage, wie viel die neue drahtlose Breitband-Datenübertragung kostet. Swisscom wie TheNet halten sich mit ihren Preismodellen noch bedeckt. «Aus Konkurrenzgründen», wie beide Unternehmen betonen. Bei TheNet kommen zwei Varianten zum Zug: Ähnlich wie bei der Mobiltelefonie kann das persönliche WLAN-Konto mit Prepaid-Karten aufgeladen werden. Als Alternative dazu bietet die Berner Firma ein Monatsabonnement an.

Swisscom will ebenfalls die Abrechnung über Prepaid-Karten anbieten.

Schon jetzt ist aber klar, dass WLAN eine kostengünstigere Alternative zu den Dienstleistungen der dritten Mobilfunkgeneration UMTS ist. Für die drei Besitzer einer teuer ersteigerten UMTS-Lizenz – Swisscom, Sunrise und Orange – eine ungemütliche Situation. Die horrenden Kosten für den Aufbau der UMTS-Infrastruktur können nur durch Volumen amortisiert werden. Je mehr WLAN-Kunden, desto weniger UMTS-Volumen.

«WLAN ist eine Ergänzung zu UMTS», sagt Swisscom-Sprecher Huber und kontert damit das Argument, Swisscom kannbalisierensichmitbeidenAngeboten. «Mit WLAN ist die Mobilität im Gegensatz zu UMTS eingeschränkt.» Tatsächlich ist es technisch noch nicht möglich, ohne Unterbruch von der einen in die andere WLAN-Zelle zu wechseln.

## NAMEN

Auch mit einem Jahr Distanz beurteilt der St. Galler Wirtschaftsprofessor **Franz Jaeger** das Engagement des Bundes für die Swiss als ordnungspolitischen Sündenfall. Die Aussichten für die Airline schätzt er skeptisch ein: «Der Markt ist zu klein für eine derart ausgebaute nationale Fluggesellschaft.» Was ist zu tun, wenn die Swiss nochmals Geld braucht? «Dann muss man sich entscheiden, ob erneut gutes Geld dem Marktuntauglichen nachgeworfen wird oder ob wir nicht lieber einen Strich ziehen, der zwar hart ist, aber den einzigen gesunden Neubeginn ermöglicht.»

Gegenwind für den Saia-Burgess-Chef **Daniel Hirschi**: Die Genfer Privatbank Pictet reduziert ihre Empfehlung für die Aktie des Herstellers von Kleinmotoren und Steuerungen von Kaufen auf Halten. Pictet korrigiert den für 2003 erwarteten Gewinn pro Aktie um 16,5 Prozent auf Fr.41.50 nach unten. Trotzdem zeigen sich die Analysten beeindruckt von den Produkten, der strengen Kostenkontrolle und dem hohen Cashflow der Murtner Gruppe.

Wieder viel Arbeit hat derzeit **Jean-Luc Nordmann**, Direktor für Arbeit im Staatssekretariat für Wirtschaft (Seco). Er erwartet bis Anfang 2003 einen Anstieg der Arbeitslosenzahl auf 130000. Doch von einem Ankurbelungsprogramm will er nichts wissen: «Das brächte nicht viel.» Zum einen, weil der Bund Projekte mitfinanzieren würde, die ohnehin durchgeführt würden, und zum anderen, weil viele der ausgelagerten Aufträge direkt oder indirekt ins Ausland gingen.

**Rudolf Gilli**, 64-jähriger Chef des drittgrössten Krankenversicherers Concordia, will nächstes Jahr sein Amt einem Jüngeren überlassen. In einem Interview verriet er konkrete Zahlen zur Prämienentwicklung im nächsten Jahr bei Concordia: «Die Grundversicherung wird um durchschnittlich knapp neun Prozent steigen.»

Denner-Chef **Philippe Gaydoul** hat Sorgen mit der Tochtergesellschaft Franz Carl Weber. «Hochpreisige Fachmärkte, insbesondere auch der Spielwarenmarkt, haben es in der heutigen Zeit schwer», sagt er. Zudem gehört die Spielwarenketten nicht zum Kerngeschäft der Gruppe. Dennoch werden laut dem Denner-Chef derzeit keine Verkaufsverhandlungen geführt.

Eine der Hauptaufgaben von Finanzchefs schuldengedragter Firmen ist die Verbreitung von Optimismus. ABB-Finanzchef **Peter Voser** spielt diesen Part mit Bravour: «Der budgetierte betriebliche Mittelzufluss wird alle nötigen Investitionen und Entwicklungsprogramme finanzieren und erst noch helfen, die Schulden zu verringern», so Voser. sny

Basler Zeitung, Finanz und Wirtschaft, Handelszeitung

## LEXIKON

### WLAN & Co.

Die Abkürzung **WLAN** steht für Wireless Local Area Network (drahtloses Lokalnnetz) und umschreibt eine Technologie, welche die drahtlose Übermittlung von Daten in hoher Geschwindigkeit erlaubt. Zur Anwendung kommt WLAN vor allem für den Zugriff aufs Internet, vorzugsweise via Computer oder elektronische Agenda.

**UMTS** ist die Abkürzung für Universal Mobile Telecommunication Standard. Diese gemeinhin als dritte Mobilfunkgeneration bezeichnete Technologie erlaubt hohe Übertragungsraten von Daten auf Mobiltelefone. Dadurch ist es beispielsweise möglich, bewegte Bilder auf dem Handy darzustellen. jnm

## MASCHINENBAU

### Bystronic spürt die Flaute

Empfindliche Umsatzzeibusse für die Obergeraue Bystronic-Gruppe: In den ersten acht Monaten dieses Jahres verzeichnete das im Maschinen- und Anlagenbau tätige Unternehmen einen Umsatzrückgang um 13 Prozent auf 331,9 Mio. Franken. Seit kurzem zeichnet sich indes eine Besserung ab: «In den letzten Monaten ist der Bestelleingang wieder gestiegen», schreibt das Mutterhaus Conzeta-Holding in einer Medienmitteilung. Die Umsatzzeibusse wirkte sich auf den Gewinn aus: «Wegen der Unmöglichkeit, die Kosten vollumfänglich und zeitgerecht anzupassen, hat sich der Umsatzrückgang in der Ertragslage niedergeschlagen», heisst es in der Mitteilung. Die Bystronic-Gruppe – sie besteht aus den beiden Unternehmen Bystronic Laser in Niederönz und Bystronic Maschinen in Bützberg – soll trotzdem den «Ausbau ihrer Marktposition und ihrer Entwicklung in einer langfristigen Perspektive» weiterführen.

Die Conzeta-Holding erzielte bis Ende August einen Umsatz von 593,2 Mio. Fr. (–9 Prozent). Im Vergleich mit der Vorjahresperiode sank der Gewinn um 8,6 auf 31,3 Mio. Franken. sny

## CREDIT SUISSE GROUP

# Schon wieder rote Zahlen

*Nicht nur die Winterthur-Versicherungen, auch die Bankentöchter der Credit Suisse Group machen Verlust. Es fallen weitere Restrukturierungskosten an. Einzig das Schweizer Geschäft läuft gut.*

◆ **Monica Hegglin**

Es war schon länger klar, dass die Credit Suisse Group (CSG) der Winterthur unter die Arme greifen muss. Wie bei der Zürich und der Rentenanstalt ist die Eigenkapitaldecke der Winterthur auf Grund der hohen Verluste auf Finanzanlagen zu dünn geworden. Im Juli hatte die Mutter bereits 1,75 Milliarden Franken zur Winterthur verschoben. Gestern erklärte die CSG, weitere 2 Milliarden Franken springen zu lassen.

### Kapitalkraft gewährleistet

Beruhigendes liess die CSG bezüglich der Kapitalkraft verlauten: «Die Credit Suisse Group ist angemessen kapitalisiert.» Die Mittel für die Winterthur stammen aus Liquiditätsreser-

ven der CSG-Holdinggesellschaft. Sie erlauben, das Solvabilitätskapital – eine Masszahl für die Sicherheit der Versicherungsgelder – wieder zu erhöhen, auch um weiteres Prämienwachstum zu ermöglichen.

Um weitere Finanzverluste zu begrenzen, hat die Winterthur in den letzten Wochen ihre Aktienquote von 9 auf 6 Prozent der Kapitalanlagen gesenkt.

### Verluste und Abschreiber

Die Winterthur dürfte dennoch erneute Hilfe der Muttergesellschaft benötigen. «Entsprechend der Marktentwicklung sind weitere Massnahmen zur Verbesserung des Solvabilitätskapitals der Winterthur geplant», schreibt die CSG. Möglich sind Verkäufe von Firmenteilen und Beteiligungen.

Im dritten Quartal wird die Winterthur einen «deutlichen Reinverlust» erleiden. Bereits im zweiten Quartal war das Versicherungsergebnis weiter massiv eingebrochen und hatte einen operativen Verlust von über 900 Millionen Franken verzeichnet.

Beunruhigender als das schlechte Abschneiden der Versicherungstöchter sind die Ver-

luste im Bankenbereich. Bisher hatte der Eindruck vorgeherrscht, dass im operativen Bankgeschäft der CSG nicht schlecht gearbeitet werde und dass namentlich die Investmentbank Credit Suisse First Boston (CSFB) wieder auf einen soliden Gewinnpfad gelenkt werden konnte. Nach operativen Verlusten im zweiten Halbjahr 2001 waren im ersten Halbjahr 2002 wieder Gewinne erzielt worden.

Doch nun scheint CSFB-Chef John Mack wegen der düsteren Lage an den Finanzmärkten erneut das Messer ansetzen zu müssen. Es wird wieder zu einem Verlust kommen. Das Communiqué spricht von tieferen Erträgen und weiteren Rückstellungen auf Grund des derzeitigen Umfelds. Möglicherweise spielen Rückstellungen für Unternehmenskredite eine Rolle.

**Europainitiative gebremst**  
Die Vermögensverwaltung und das Schweizer Firmen- und Privatkundengeschäft sind nicht in der Lage, diesen Schaden ganz auszugleichen. Während das Schweizer Geschäft «weiterhin ein gutes Ergebnis erzielen» wird, kommt es im Be-

reich der Vermögensverwaltung Europa zu einem Abschreiber in der Höhe von mehreren hundert Millionen Franken.

Co-CEO Oswald Grübel hat die weitere Expansion im europäischen Ausland gestoppt und befohlen, dass die Einheiten sich auf Kunden mit über einer Million Franken Vermögen konzentrieren. Dies macht offenbar Investitionen obsolet, die noch unter dem Divisionsleiter Thomas Wellauer getätigt worden waren. Grübel macht jetzt – zumindest rechnerisch – reinen Tisch.

REKLAME

Haben Sie damit gerechnet?  
Mit NATEL® Skyline jeden Monat 30 Gratis-SMS für alle unter 22.

swisscom mobile  
Go far. Come close.