

## Sasag macht mobil gegen Swisscom & Co.

Der lokale Kabelnetzbetreiber spielt mit seinem Internet- und Mobilfunkangebot bei den Grossen mit – und setzt auf Regionalität.

Alexander Vitolić



BILD: ROBERTA FELE

Will in der Region der beste, schnellste und der zuverlässigste Provider sein – für alle: Sasag-Chef Daniel Kyburz.

SCHAFFHAUSEN. Immer nur Swisscom, Sunrise, Salt – Daniel Kyburz, der Geschäftsleiter der Sasag Kabelkommunikation AG, kann es eigentlich nicht mehr hören, wie die grossen Schweizer Mobilfunkanbieter sich gegenseitig mit Angeboten überbieten und dafür ausgelobt werden. Sasag mag auf kleinerer Flamme kochen, Kundin oder Kunde merken davon aber nichts, ganz im Gegenteil: Der lokale Kabelnetzbetreiber will als Gesamtpaket in der Region punkten und setzt dabei unter anderem auf konstant hohe Verbindungsgeschwindigkeiten für das Internet zu Hause und Preise, die unter jenen der Konkurrenz liegen. Wie das möglich ist, erklärt der Geschäftsführer im Interview gleich selbst.

**Daniel Kyburz, warum sehen Sie sich als gewissermassen lokaler Anbieter überhaupt veranlasst, im Mobilfunkmarkt**

**gegen die grossen Anbieter anzutreten?**

**Kyburz:** Das ist ein wichtiger Markt, den wir für unsere bestehenden Kunden ausschöpfen wollen. Wir bieten das Mobile Abo nur zusammen mit einem Internetvertrag an. Als Unternehmen ist es dann am Schönsten, wenn die Kundinnen und Kunden alles aus deiner Hand beziehen können. Deshalb sind wir vor zwei Jahren in dieses Segment eingestiegen. Es macht mich stolz, wenn jemand auf seinem Handydisplay oben Sasag stehen hat. Das zeigt ja auch eine Verbundenheit mit der Region.

**Aber lohnt sich das?**

**Kyburz:** Na ja. Die Marge ist eher klein, da der günstigste Tarif mit 19.90 Franken im Monat sehr niedrig ist. Deshalb werden wir diese Abos auch in Zukunft nicht separat anbieten, sondern nur in Kombination.



Unser Hauptanliegen ist, dass wir die ganze Spannweite von Bedürfnissen unserer Kunden abdecken. Wir haben jetzt knapp 3000 mobile Abonnenten bei rund 21000 Internetkunden. Toll wäre, wenn es in zwei, drei Jahren 10000 wären.

*Sie versprechen auch schnelleres Internet in der Region als die Konkurrenz.*

**«Es macht mich stolz, wenn jemand auf dem Handydisplay oben Sasag als Netzprovider stehen hat.»**

**Kyburz:** Schauen Sie: Es gibt eigentlich nur zwei Netzbetreiber in Schaffhausen, die Swisscom und die Sasag. Wir haben in den letzten drei Jahren 17 Millionen Franken in die Hand genommen, um unser bestehendes Netz zu modernisieren und *jeden* Anschluss mit einer Leistung von einem Gigabit pro Sekunde auszustatten. Wir konzentrieren uns dabei nicht nur auf die Stadt wie viele Mitbewerber, sondern investieren im genau gleichen Umfang in den ländlichen Gebieten. In naher Zukunft werden wir deshalb noch schnellere Internetabos anbieten können. Das ist unser Vorteil. Wir haben die ganze Wertschöpfungskette selber in der Hand, das Netz, die Produkte, den Service. Deshalb können wir in unserem Einzugsge-

biet flächendeckend eine konstant hohe Bandbreite zur Verfügung stellen.

*Das klingt wie ein Gegentrend, wenn ausgerechnet beim Internet Regionalität für ein Qualitätsversprechen steht.*

*Wie ist das möglich?*

**Kyburz:** Aber es ist genau so. Wir sind eine echte Alternative. Wir sind ein lokaler Player, und das werden wir auch bleiben. Auch unsere Mitarbeitenden kommen von hier. Wenn Kunden zu uns ins Geschäft kommen, treffen sie dieselben Menschen, die sie auch am Telefon beraten. Das ist ein klares Bekenntnis zur Region. Die Sasag gibt es seit 45 Jahren. In Schaffhausen kennt uns jeder.

*Sind Ihre jetzigen Preisanpassungen auch eine Kampfansage an die Konkurrenz?*

**Kyburz:** Der Telekommunikationsmarkt hat sich in den letzten Jahren stark entwickelt, der Kampf um die Kunden ist härter geworden. Vieles läuft über den Preis und teilweise unglaubliche Promotionen. Wir sind mit unseren Angeboten und Preisen aber an der Spitze mit dabei. Das wollen wir jetzt auch zeigen. Und dabei setzen wir auf bewährte Partner, die auf ihrem Gebiet zu den Besten gehören, zum Beispiel beim Fernsehangebot. Diese Qualität, zusammen mit der Nähe und der Verbundenheit zu unseren Kunden, lässt uns nach wie vor erfolgreich am Markt bestehen gegen die grossen nationalen Player.