



1. Vad anser ni är er största styrka bland alla konkurrerande verksamheter?

Binero är Sveriges mest öppna och vänliga webbhotell. Vi älskar det vi gör och vi gör det därför med ett större engagemang än övriga aktörer på den svenska webbhotellsmarknaden. Vår ringa storlek och förkärlek till automatiserade rutiner och system gör även att vi får möjlighet till en mer personlig kontakt med våra kunder, så att vi kan lyssna ordentligt på deras tankar och önskemål.

2. Om ni för stunden får vara en smula självkritiska. Vad vill/kommer ni att jobba på för att förbättra er verksamhet?

Vi har sedan ungefär ett år tillbaka arbetat med ett helt nytt system, både vad det gäller mjuk- och hårdvara, för våra kunder. Det är ett system som kommer ge oss möjlighet att erbjuda ännu bättre, snabbare, stabilare och intressanta tjänster. Till detta arbetar vi även mycket med att förbättra vår drift och tydliggöra våra budskap om öppenhet, vänlighet och enkelhet.

3. Hur tror ni att webbhotell och verksamheter inom den här kategorin kommer att fungera i framtiden? Kommer vi ha kvar samma koncept som idag?

De svenska webbhotellen kommer att följa våra exempel även i framtiden ;) Utan att bli alltför specifik (och ge våra kollegor för mycket information) så kan jag säga att webbhotellen kommer fokusera mer på att leverera tjänster och att det kommer bli en ännu större transparens inom vår bransch. Ett webbhotell ska vara en helhetsupplevelse utan svåra och tekniska förutsättningar.

4. Säkerhet är idag ett hett samtalsämne. Vad gör ni för att försäkra era kunder om att just era lösningar erbjuder de mest pålitliga systemen?

Inget system är säkert. Det är en sanning och en förutsättning som man alltid ska ha i bakhuvudet. Förutom att vi säkrar våra system mot de lösningar som våra leverantörer erbjuder så följer vi utvecklingen och dialogerna om säkerhet väldigt noggrant. Vi är även ett flexibelt företag som agerar snabbt och informerar tydligt när det gäller säkerheten hos oss.

5. Ett annat hett ämne är domäner som de senaste åren tokexpanderat till ett väldigt lukrativt område. Hur ser ni på dagens köp & sälj fenomen av domäner, och hur mycket av er verksamhets tid och resurser går åt att sköta just denna bit åt era kunder?

Vi inriktar oss givetvis primärt mot förstahandsmarknaden för domäner. Men vi är fullt medvetna om andrahandsmarknaden. Förutom att vi erbjuder snapback för .se domäner (med lyckade resultat) så ägnar vi inte någon större tid eller resurs åt det. I våra ögon är alla kunder, oavsett antalet domäner och/eller webbpaket, lika mycket värda.

6. Hur pass viktig är miljöfrågan i er verksamhet, och vad gör ni för att minska er negativa påverkan på miljön?

Den är väldigt viktig, både i vår verksamhet och rent personligen. Vi måste alla bidra till en bättre framtid och på Binero gör vi vad vi kan för att minska vår miljöpåverkan genom bl a virtualisering, mer miljövänlig hård- och mjukvara samt att vi givetvis källsorterar på kontoret och undviker kontorsmaterial som har en negativ miljöpåverkan. Dessutom åker vi nästan alla kommunalt (på gott och ont).

7. Idag ser man fler och fler företag som tillåter en öppen och synlig dialog med sina kunder genom verktyg som bloggar, forum etc. Varför tror ni att denna form av "kommunikation" har blivit en så viktig del av en modern verksamhet, och hur viktigt är detta för er?

I grund och botten så handlar det om en av människans mest grundläggande behov - tillhörighet. Genom att vi bloggar och berättar om oss och vår verksamhet så får både våra besökare och kunder en bättre koppling till oss och vår verksamhet. De känner att de (med all rätt) tillhör vår "grupp" (företag). Vår blogg är otroligt viktig för oss.

8. Kompetens inom en verksamhet anser nog de flesta är en av de viktigaste egenskaper man kan besitta. Vad gör ni för att kontinuerligt utveckla er själva?

Vi har obligatorisk Slashdot-läsning! :) Det viktigaste är att man har ett personligt intresse, en passion för det man gör. Vi som arbetar på Binero är alla hungriga och intresserade. Det faller sig därför naturligt att vi studerar våra intressen vidare, både off- och online.

- 9. Support åt kunder består idag till största del av telefon och e-post. Skulle det inte på längre sikt underlätta er verksamhet om ni under vissa perioder dokumenterar de vanligaste supportärendena och publicera dessa?**

Ha ha, vi hade faktiskt en (rätt så livlig) diskussion om det här för en tid sedan. Jag föreslog nämligen att vi skulle göra precis detta. Det finns både positiva och negativa aspekter med ett upplägg som det här. Då vi har introducerat en wiki hos oss, så kommer vi prioritera denna först och främst.

- 10. Sist men absolut inte minst vill jag ställa den kanske mest obekväma frågan av alla. Om ni, representant för er verksamhet, var tvungen att öppna ett konto hos någon av era svenska konkurrenter. Hos vilka skulle det i så fall bli?**

Mitt hjärta slår fortfarande hårt för mina gamla kollegor och vänner i Västerås. Jag skulle därför välja Loopia.