



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

Vår styrka ligger i vår driftsäkerhet. IDG har två år i rad gett oss utmärkelsen bästa driftsäkerhet. Nu senast 99,98% upptid. Vi investerar nog mer än andra i just driftsäkerheten.

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

Vi har haft personalomsättning på vår kundtjänst och den har halkat efter. Där kan vi bli bättre och har i dagarna anställt mer personal för att förbättra den.

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?

Vi ser en utveckling mot att allt fler applikationer körs som SaaS och att man har applikationer och inte bara hemsidor hos sin hostingpartner. Vi erbjuder redan idag CRM-system och s.k. ticketssystem nyckelfärdigt för våra kunder.

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?

Genom att automatisera och effektivisera uppdateringsprocessen så kan vi synkronisera alla våra servrar mot ett s.k. repository och uppdatera hela/delar av serverhallen med mycket kort varsel.

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 upplever att detta är en nedåtgående trend då kostnaderna för marknadsföring ökar. Kostnaden för domänen blir mindre och man kan ta en sämre domän och marknadsföra den.

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

Vi avtalar med elleverantörer som har s.k. grön el från bl. a. vindkraft.

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?

Vi har ingen "blog" idag men har möjligheten att "chatta" inifrån våra kontrollpaneler som en möjlighet i snar framtid. Vi eftersträvar alltid att förenkla kundens möjlighet att kontakta oss som leverantör. Service är nyckelordet.

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?

Löpande utbildning samt hyr in konsulter när kunskapen inte räcker till för att tillförskaffa oss den kunskapen inför kommande behov.

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?

Vi gör detta redan idag men det vi nu provar med är att även i "telefonkön" ge kunden möjligheten att trycka olika knappar för att få vanliga fel upplästa för sig.

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?

Olika konkurrenter är bra på olika saker. Men kanske IP-Only eller DGC.