



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

Många duktiga och krävande kunder som gör att vi hela tiden måste leverera bättre och bättre produkter och tjänster för att leva upp till vårt goda rykte, vilket stärker vår konkurrenskraft på marknaden. Tack vare våra helautomatiserade system samt en mycket skalbar infrastruktur klarar vi det år efter år.

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

Vi vet att vi kan bli bättre inom alla områden och vi jobbar kontinuerligt med alla delar. Just nu är det hög prioritet på uppdateringar och ny funktionalitet i våra kontrollpaneler för att de bland annat ska bli användarvänligare.

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?

Både och, jag tror att vi kommer att se en konsolidering av webbhotellsmarknaden de närmsta åren. Många små webbhotell försvinner och stora megaaktörer som tex Google och Microsoft kommer att konkurrera hårdare på det vi kan kalla ett webbhotells bastjänster. De som blir kvar samlar ett bredare spekter av tjänster och produkter hos sig som gör det enkelt för kunden. Bra kundservice och ett personligt bemötande kommer alltid att vara en viktig del av sådana här tjänster.

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?

Säkerhet är och ska vara en viktig del av en webbhotellstjänst. Vi använder enbart system som har bra trackrecord vad gäller säkerhet, har en bra backup och använder tex kryptering av data i så stor mån det är möjligt.

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?

Det är kul att se att domäner blivit ett så intressant och värdefullt köp- och säljobjekt. Vi tillhandahåller mycket bra verktyg för att det ska vara enkelt att hantera sina domäner och att lätt ska kunna administrera en stor domänportfölj. Däremot är vi inte helt positiva till slit- och slängtendenser när det gäller domäner varför vi inte erbjuder snapback- och parkeringstjänster av Sedo-typ. Vår domänhantering är till stor del helt automatiserad.

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

Vi är intresserade av en bra miljö. Miljöaspekten räknas alltid in vid köp av ny hårdvara. Vi för även diskussioner angående att koldioxidkompensera för vår verksamhet, dock finns inget beslut idag kring detta. Våra ägare med Loopia involverat är med i projektet Grön IT.

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?

Denna form av kommunikation blir mer och mer intressant för oss. Med denna typ av verktyg kan man tillåta sig vara mer personlig gentemot sina kunder, kan berätta om saker som tidigare inte lät sig göras på ett bra sätt, och låta kunderna kommentera, möta varandra och utbyta idéer, tankar och hjälpa varandra.

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 ett mycket högt tak vad gäller idéer och åsikter - bäst idé vinner. Vi har alla möjlighet att köpa in studielitteratur och vi har möjlighet att få kurser betalade för att lära sig nya saker. Dessutom uppmuntrar företaget att man närvarar vid konferenser och liknande som rör vår bransch.

- 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?**

Jo, absolut. Det är speciellt därför vi har vår supportdatabas som bland annat innehåller svaren på just den typen av frågor.

- 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?**

Det skulle nog bli hos Active 24.