



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

Pris, kvalitet, tillgänglighet.

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

Med pris och att förebygga möjliga problem.

**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?**

Nej, tror att VPS och liknande tjänster kommer ta större marknad samt kunderna ställer mer krav på frihet.

**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?**

Vi är en leverantör med egen infrastruktur ner till nätnivå, redundans i vårt egna nät och skalskydd. Allt från reservkraft, kyla och fysisk säkerhet. Våra servrar står inne i berggrum för att klara hålla säkerheten, även noder i övriga delar av landet för kunna få failover mot fysiska platser.

**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 har slutat att sälja lösa domäner utan endast till kunder som köper tjänster som exempelvis webbhotell.

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

Vi minskar antal fysiska servrar och kör virtualisering, vi ökar kvaliteten på tjänsterna och sparar mycket el.

**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?**

Att ge information till kunder är viktig, och att kunderna ska kunna få reda på information som driftinfo. Viktigaste är att saker ska fungera, inte att man ska behöva en flashig sida över alla fel företaget har.

**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?**

Kompetens är det viktigaste annars kan man inte bedriva en fungerande verksamhet, man utvecklas hela tiden.

**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?**

Kanske, dock så har vi så liten andel frågor om samma sak så det inte är någon större mening för oss.

**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?**

Skulle inte valt någon utan kört egna servrar ändå.