



# BYNETT

## MAGASINET

# 2 - 2009



## Generasjon åpenhet

s. 6



Lei av gamle  
tanker

s. 10





*– De lukkede nettene vil måtte åpne seg. Vi ser tendensen både i Sverige og ikke minst i EU som helhet: Regulering er på vei. Derfor gjør netteierne klokt i å forberede seg på overgangen nå, så de slipper å ta den som et resultat av tvang.*

## Blir med for å åpne

**NextGenTel legger ikke skjul på sine hensikter med å melde seg inn i Bynettforeningen: De vil ha en hånd på rattet, og de vil ha samarbeid med medlemmene.**

– Vi vil ha åpne nett, erklærer direktør multiaksess Helge Vindenes, og sikter til at mange av de netteiene medlemmene opererer med foretrukne partnere og delvis lukkede nett. Det er verken foreningen, medlemmene eller kundene tjent med i følge NextGenTels mann.

TeliaSoneras store, norske datterselskap har 250.000 kunder, og er en skikkelig tungvekt i Bynettforeningen. Hadde innmeldingen kommet noen uker tidligere, hadde NextGenTel sannsynligvis vært representert i styret allerede.

### Vedtatt strategi

Beslutningen om å tiljuble åpne nett stammer fra TeliaSonera, og er implementert i NextGenTel fra siste årsskifte.

– Vårt ønske er både å være en kommersiell aktør på toppen av svarte fibernett, og å levere aksess og tjenester i både åpne og lukkede nett. Kommunikasjonsoperatør og fokus på operativ drift er et kjerneområde og en posisjon som er tjenlig for små og mellomstore fibereiere som ikke ønsker å gå for langt opp i verdikjeden.

Historien vår ligger i dsl-markedet. Det er der vi har de store volumene og har opparbeidet oss stordriftsfordelene som

medlemmene i Bynettforeningen vil kunne ha glede av. Nå beveger vi oss videre med fiber, coax og radio, og for oss er nettype og medium sekundært, konstaterer Vindenes.

### Mange små

NextGenTels mann har registrert at mange av medlemmene i Bynettforeningen er relativt små. Alle har heller ikke hatt like lett for å tjene penger. Det vil Vindenes gjerne hjelpe dem med:

– Tilgangen til våre tjenester vil gjøre dem langt mer attraktive for kundene, slår han fast:

– En netteier med under 10.000 kunder vil aldri kunne bli en dominant aktør. Vi har økonomien og størrelsen som gir kundene stordriftsfordeler. Vi har et sterkt, nasjonalt brand å by på, og ønsker alle velkommen til dialog. Kundene i fibereierens nedslagsfelt må få de beste tjenestene, og det får de ved å samarbeide med oss. Vi ønsker en fornuftig rollefordeling og en vinn-vinn-situasjon.

### Over alt

Om fortiden ligger i dsl, så betyr ikke det at NextGenTel henger fast i gammel teknologi. Tvert imot ligger selskapet helt i front når det gjelder å ta i bruk og utnytte fordelene ved nye plattformer. Siste eksempel er "NextGenTel

over alt", som tillater sømløs overgang mellom mobil og wifi. Her utnyttes de samlede ressursene i hele TeliaSonera-systemet, slik at mobiltilbudet fra søsterselskapene NetCom og Chess glir automatisk over i HomeRun-løsninger over wifi så snart en kunde kommer inn i en trådløs sone. Slike løsninger bør definitivt være attraktive for de andre medlemmene i Bynettforeningen.

NextGenTel tilbyr også triple play, og mener de har tilbud fullt på høyde med de andre tv-pakke-konkurrentene.

### Forbered nå

Helge Vindenes er ikke et sekund i tvil om hva fremtiden bringer:

– De lukkede nettene vil måtte åpne seg. Vi ser tendensen både i Sverige og ikke minst i EU som helhet: Regulering er på vei. Derfor gjør netteierne klokt i å forberede seg på overgangen nå, så de slipper å ta den som et resultat av tvang.

Åpenheten vil gi medlemmene i Bynettforeningen en god framtid i en upartisk grossistrolle som borger for lik konkurranse. Det vil være til det beste for både markedet og forbrukerne, slår NextGenTels multiaksessansvarlige fast.