

Venter fiberresultater i andre halvår

Nextgentel forventer resultater av fibersatsingen i andre halvår, og er på kontinuerlig jakt etter nye samarbeidspartnere.

Publisert: 30. Jul 2010 kl. 08:07 | Oppdatert: 30. Jul 2010 kl. 11:11 | AAA TEKSTSTR

Av [Ole-Harald Nafstad](#) | SKRIV UT | KOMMENTARER | RSS | TIPS EN VENN

Startskuddet for Nextgentels fibersatsing gikk ved nyttår, etter at selskapet kontinuerlig hadde mistet kunder siden fjerde kvartal 2008.

Nå forventer de at satsingen vil begynne å gi resultater.

- Vi går nå fra dør til dør i Oslo. Dette er en helt annen type salg enn det vi har gjort før. Per i dag høster vi erfaring fra flere ulike modeller, sier direktør for marked og kommunikasjon Morten Ågnes.

Vil utfordre Altibox

- Netteiere som kjører en helintegreert modell, og skal være overalt fra tjenestelaget til infrastrukturen svekker lønnsomheten. Kundeservice er ikke for amatører, selv vi som er eksperter på dette merker det fra tid til annen, sier Ågnes.

- Vi tror netteierne har behov for andre alternativer enn Altibox. Per i dag er de ganske innelåst i femårsavtaler, sier Ågnes - som gjerne deltar i konkurransen om nye kunder når de eksisterende avtalene mellom Altibox og partnerne snart løper ut.

Hvor aktivt Nextgentel vil prae disse, ønsker ikke Ågnes å si noe om.

- Det er ingen hemmelighet at vi er i markedet, sier Ågnes.

Interessant med FTTB

Utbyggingen skjer i dag samarbeid med fem kraftselskap. Den største og viktigste av disse er i dag Hafslund fibernett.

- Prinsippet er at fibereieren skal dekke investeringen, mens vi skal levere tjenester. Flere kraftselskaper og netteiere burde se på den modellen, sier Ågnes.

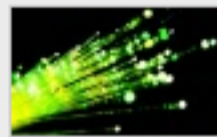
Han er imidlertid også interessert i andre modeller. I utlandet er det mange eksempler på at fiberen strekkes kun inn til en blokk eller borettslag, for så å benytte eksisterende infrastruktur ut til kunden.

Dette er en modell som så langt er tilnærmet ikke-eksisterende i Norge.

Ågnes fremhever imidlertid at dette bidrar til mer komplekse teknologiske løsninger, samtidig som bredbåndsselskapene er avhengig av de lokale vaktmestrene.

- Vi har behov for at selskaper som Sønnico eller Relacom ser en nisje i å drifte og feilrette disse sentralene, slik at vi ikke er prisgitt den lokale Narvestad, sier Ågnes.

RELATERTE SAKER



- Enklere med fiber



I rute for milliarder



Bygger for fremtiden



Kundeflukt i Nextgentel



Etter mange resultater med minkende kundebase håper Morten Ågnes i Nextgentel at fibersatsingen skal bidra til å snu utviklingen. I andre halvår forventer han å se effekter av satsingen i regnskapet.

SISTE TELESVEIP – 09. AUGUST 2010

Google aviser Verizon-rykter

Stor vekst hos Telenor-konkurrent

For smarte smarttelefoner

Selger 200.000 hver dag

Betalte 16.000 kroner for én ringetone

Heller dekning enn do

ios og Android drar i fra

Sender tekstmeldinger fra Ipad

Milliarder fordelt til bredbåndsdekning

Kabel-tv på Ipad

[Gå til TELESVEIP](#)

MEST LEST



Lebara i pluss

Selskapet nærmer seg halv milliard i omsetning, og rapportere ...



Telenor: Vil sannsynligvis anke

- Reguleringen vil kun påføre Telenor merarbeid, og ikke senk ...



Under ett års Bipper-ekklusivite ...

Etter 14 måneder med samtaler landet Bipper og Tele2 en eksk ...



- Ice har fått ny kapital

Ice brukte opp 90 prosent av egenkapitalen i 2009. Nå har sel ...



Vil ikke telle datapakker

Uklarhet gir rapporteringskluss for mobile datapakker. Nå vil ...