



#HJEM 03.09.2010

Dekker 25 % av fiberinvesteringene

NextGenTel kan som partner dekke opp til en fjerdedel av investeringene eierne må gjøre for å levere aksess og tjenester til kundene i sine fibernett.

AV BJØRN VESETH

NextGenTel definerer seg ikke lenger bare som tjenesteleverandør på andres nett, men som kommunikasjonsoperatør.

Alt untatt kabelen

- I praksis kan man si at NextGenTel kan påta seg ansvaret for alt bortsett fra selve kabelen, sier Helge Vindenes, direktør for forretningsutvikling, til Telecom Revy.

NextGenTel ønsker at fibereier fortsatt skal ha ansvar for utbygging, planlegging, vedlikehold og oppgradering av fiberkabelene.

Men levering av innhold og tjenester, salg og markedsføring, kundeservice, fakturering og andre tjenester kan NextGenTel ta seg av.

Overtar risiko

- Vi er også villig til å ta salgsrisiko og ansvar for "uptake" i markedet hvor fibereier vil bygge ut nett, sier Vindenes.

Dette innebærer at fibereier kan bygge ut nett i områder hvor de ikke selv ville følt seg sikker på å få nok kunder til at utbygging vil lønne seg.

Basert på en avtale om langsiktig partnerskap kan NextGenTel også overta investert utstyr, og eventuelt også brukerstyr.

- Alt dette kan tilsammen redusere netteiers investeringer med en firedel, sier Vindenes.

Kommunikasjonsoperatør

NextGenTels fiberfrieri er et ledd i en strategi for å påta seg en større rolle i det norske bredbåndsmarkedet enn tjenesteleverandør på xDSL over kobberlinjer leiet av Telenor.

- Vi har 200 000 egne kunder, men trenger flere for å få bedre økonomi, sier Vindenes.

NextGenTel største partner idag er Hafslund Fiber, som nå samarbeider tett med det Bergens-baserte selskapet i fibermarkedet i Oslo-området.

Suksess med Hafslund

Hafslunds fibersjef Odd Edvard Pedersen betegner samarbeidet med NextGenTel som "en suksesshistorei".

- Vi har kompatible strategier og løsninger, sier Pedersen, som leverer svart fiber i Oslo som binder sammen NextGenTels sentraler.

Men Hafslund tester ifølge Pedersen også modeller for å levere fiberkabler helt inn i stueveggen til privatkunder i Oslo Sentrum, og vil etterhvert prøve å selge til borettslag og sameier.

- Vi i Hafslund er pragmatikere, ikke teoretikere. Vi har aversjon mot risiko, men finner vi en modell som fungerer er vi villig til å satse, sier Pedersen.

Mange små

Foruten Hafslund Fiber har NextGenTel foreløpig bare t åar mindre partnere - Øvre Eiker Energi, Fosen og Rissa på Fosen-halvøya og Kvam Kraftverk i Hordaland.

Vindenes mener partnerskapsmodellen bør være interessant for en rekke mindre fibernetteiere, som vil få bedre økonomi i å knytte til seg en tjenesteleverandør og kommunikasjonsoperatør.

- Fibereiere med færre enn 5000 kunder har mye å tjene på et partnerskap med NextGenTel, slo han fast overfor forsamlingen, som talte et 20-tall slike.

TELECOMMENTAR:

Bredbånd 2015



Det største bredbåndsmarkedet de nærmeste årene er ikke nye kunder, men bestemt av hva de 830.000 ADSL-kundene velger.

VIS FLERE (+5)

SISTE TELECOMMENTARER

Hurtigere Internett på vei



I ly av sommeren slapp Intel nyheten om en lysbasert brikke som vil gi hurtigere Internett, skriver Håvard Fossen.

VIS FLERE (+5)

TELECOM REVY XPRESS:

ITU ber regjeringer støtte bredbånd

VimpelCom med økt omsetning og d ...

Telenor forstår ikke iPad-kommun ...

Smartmobiler øker med 400 prosent

Svensk tiger beskytter EU-ministre

Ring gratis til USA ved å skifte ...

5,2 gigahertz med vannkjøling

Mange surfebrett med Android på vei

Windows Phone 7 er ferdig

HP vant budkrigen om 3PAR

LES MER