



NextGenTel-ledelsen spiller seg i regnflaten på taket av sitt hovedkvarter i Bergen.

#HJEM

03.09.2010

Ris bak fiberspeilet

NextGenTel har flere ris bak fiberspeilet om partnerskapsmodellen ikke får gjennomslag i det norske markedet.

AV BJØRN VESETH

Dette kom fram under NextGenTels fiberseminar på Gardermoen torsdag, der representanter for drøyt 20 fibereiere var møtt fram for å høre hva NextGenTel kan tilby som partner.

VDSL2

På direkte spørsmål - fra Gunlaug Egeland i Varanger Kraftutvikling - svarte Helge Vindenes at i områder hvor NextGenTel har fiberpartnere vil de selv være tilbakeholdne med å bygge ut VDSL2.

- Men er du ikke partner med oss kan du nok regne med at vi vil bygge ut sentralene for å levere VDSL til kunder i ditt område, sa Vindenes, direktør for forretningsutvikling i NextGenTel.

NextGenTel har alt bygget ut VDSL2 i store deler av sitt nett. Denne kobbertechnologien kan levere fiberlignende hastigheter - 40-50 Mb/s opp til 800 meter fra sentralen - til investeringer per kunde som ifølge Telenor er 25 prosent av hva det koster å legge fiberkabler helt frem.

Egen fiber

Et annet ris bak speilet er at NextGenTels eiere TeliaSonera selv kan gå inn og bygge fibernet eller kjøpe eksisterende nett.

- Dette er ikke aktuelt i dag, men vi utelukker på ingen måte at det kan skje om vi finner det nødvendig, sier Jan Dagfinn Midtun, administrerende direktør i NextGenTel, til Telecom Revy.

Bergensområdet, hvor fiberutbyggingen til privatkunder har stoppet opp, kan bli arena for en fibersatsing av TeliaSonera.

NextGenTel har tidligere uttrykt bekymring for manglende fiberutbygging i Bergens-området, hvor selskapet her basert og har gode forutsetninger for å gå inn som kommunikasjonsoperatør og tjenesteleverandør til fibernetteiere.

- Men i så fall blir det ikke NextGenTel, men et selskap innen TeliaSonera-konsernet som går inn som netteier eller nettutbygger, sier Midtun.

Skanova

Den mest aktuelle aktør for en slik jobb er Skanova, som er TeliaSoneras nettutbygger i Sverige og Finland. Datterselskapet til TeliaSonera kontrollerer rundt halvparten av det svenske fibermarkedet.

Skanova var representert på fiberseminaret på Gardermoen ved sin forretningsutvikler Fredrik Lerigon, som gjorde rede for Skanovas forretningsmodell, som bygger på prinsippet om åpne nett.

Den eneste større aktør i det norske fibermarkedet som følger Skanovas strategi er NextGenTels partner Hafslund Fiber, hvis sjef Ole Edvard Pedersen selv slo fast at "Hafslund Fiber er Skanova i Oslo, og det funker".

Åpne nett

Lerigon la vekt på at Skanova, som omsetter for 7,5 milliarder svenske kroner i året, "aldri ville blitt lønnsom hvis vi ikke solgte til alle operatører".

Det svenske markedet er klarere segmentert enn det norske, med Skanova og de kommunalt eide stadsnät som dominerende, men Midtun vil likevel videreføre strategien i Norge.

- Vi søker langsiktige og stabile partnere, men ikke nødvendigvis eksklusive, sier NextGenTel-sjefen.

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