



Cable!Vision Europe: Wie wird man Marktführer beim FTTH-Ausbau in Deutschland?

Uwe Nickl: Wir setzen als einziger bundesweit präsenter Anbieter gezielt

1 der FTTH Branche findet sich somit auch in der Unterstützung von hundert Bürgermeistern, Landräten, Wirtschaftsförderern und Bürgervereinen, die landauf, landab auf den privatwirtschaftlichen Glasfaserausbau durch uns gesetzt haben und jetzt in ihren Orten bereits terabit-fähige Netze haben.

Für die Nutzer endet damit endlich der Frust mit grausam langsamen Internetverbindungen. Die Zahl der Kunden ist entsprechend erfreulich hoch. Kein anderes Telekommunikationsunternehmen wächst so schnell mit echten Glasfaser-Direktanschlüssen wie Deutsche Glasfaser.

CVE: Warum entscheiden sich Kunden/Kommunen für die Deutsche Glasfaser?

Nickl: Ganz einfach: Um fit für die zunehmend digitale Zukunft zu sein. Ob Privathaushalt oder Unternehmen, jeder ist heute schon auf stabile und leistungsfähige Datenleitungen angewiesen.

keinen finanziellen Eigenanteil leisten. Außerdem wird das Netz innerhalb kurzer Zeit Wirklichkeit: Durch innovative Planungs- und Bauverfahren arbeiten wir besonders schnell und kosteneffizient. Das ermöglicht übrigens auch den Ausbau in vielen abgelegenen Ortsteilen.

CVE: Glasfaserausbau ist wichtig für Standorte im ländlichen Raum. Wie rechnet sich das für Sie?

Nickl: Echte Glasfaseranbindungen sind Standortfaktor Nr. 1 insbesondere für ländliche Gebiete. Der Leidensdruck dort ist besonders hoch und ebenso stark erfahren wir hier das Interesse an uns. Wir erreichen fast immer bereits im ersten Schritt der Interessennachfrage eine Kundenbeteiligung von mindestens 40 Prozent aller Haushalte und Unternehmen im Ausbaugbiet. Die Erfahrung der vergangenen Jahre zeigt uns, dass diese Quote insbesondere im ländlichen Raum im weiteren Verlauf zuverlässig und deutlich steigt. Gewerbe- und Neubaugebiete wachsen. Die Investition ist nicht trotz, sondern eher wegen der ländlichen Strukturen wirtschaftlich solide machbar.



Uwe Nickl: "Die Menschen akzeptieren die Bremse auf der Datenautobahn nicht mehr"

23.03.2018 10:07 CET

"Die Menschen akzeptieren die Bremse auf der Datenautobahn nicht mehr"

Cable!Vision-Interview mit Uwe Nickl, Geschäftsführer Deutsche Glasfaser Holding GmbH

Die Deutsche Glasfaser meldete zum Jahresabschluss 2017 mehr als 180.000 Vertragskunden, die entweder bereits mit einem Lichtleiter-Anschluss bis in die Wohnung hinein angeschlossen wurden oder deren Anschluss durch Verträge bereits fest vorgesehen ist. Im ersten Quartal 2018 sollen 200.000 Vertragskunden erreicht werden. Cable!Vision Europe sprach mit Uwe Nickl, Geschäftsführer Deutsche Glasfaser Holding GmbH, über die Ausbaustrategie des

Unternehmens.

Cable!Vision Europe: Wie wird man Marktführer beim FTTH-Ausbau in Deutschland?

Uwe Nickl: Wir setzen als einziger bundesweit präsenter Anbieter gezielt auf den echten Glasfaserausbau für Privathaushalte, Unternehmen und Schulen. Mit unserem privatwirtschaftlichen Geschäftsmodell haben wir seit 2012 schnell und unbürokratisch auf die dringende Nachfrage aus vielen unterversorgten Regionen reagiert. Insbesondere in ländlich strukturierten Gebieten wollen sich Kommunen absolut nicht weiter mit Übergangslösungen abfinden und fordern die zukunftsorientierte Verbesserung ihrer Breitbandversorgung mit echten Glasfaseranschlüssen. Das Rezept für unseren Erfolg als Nr.1 der FTTH Branche findet sich somit auch in der Unterstützung von hunderten Bürgermeistern, Landräten, Wirtschaftsförderern und Bürgervereinen, die landauf, landab auf den privatwirtschaftlichen Glasfaserausbau durch uns gesetzt haben und jetzt in ihren Orten bereits terabit-fähige Netze haben. Für die Nutzer endet damit endlich der Frust mit grausam langsamen Internetverbindungen. Die Zahl der Kunden ist entsprechend erfreulich hoch. Kein anderes Telekommunikationsunternehmen wächst so schnell mit echten Glasfaser-Direktanschlüssen wie Deutsche Glasfaser.

Cable!Vision Europe: Warum entscheiden sich Kunden/Kommunen für die Deutsche Glasfaser?

Uwe Nickl: Ganz einfach: Um fit für die zunehmend digitale Zukunft zu sein. Ob Privathaushalt oder Unternehmen, jeder ist heute schon auf stabile und leistungsfähige Datenleitungen angewiesen. Kunden und Kommunen wissen ganz genau worauf es ankommt: FTTH-Anschlüsse gelten als leistungsstärkste und hochwertigste Form des Breitbandanschlusses, bei dem keinerlei kupferhaltige Telefon- oder Fernsehkabel wiederverwendet werden. Ihre Kapazität geht deutlich über Gigabit hinaus bis in den Terabit-Bereich. Entscheidend für die Kommunen ist auch der finanzielle und zeitliche Vorteil: In Kooperation mit Deutsche Glasfaser können sie auf komplizierte und langwierige Förderverfahren verzichten und müssen keinen finanziellen Eigenanteil leisten. Außerdem wird das Netz innerhalb kurzer Zeit Wirklichkeit: Durch innovative Planungs- und Bauverfahren arbeiten wir besonders schnell und kosteneffizient. Das ermöglicht übrigens auch den Ausbau in vielen abgelegenen Ortsteilen.

Cable!Vision Europe: Glasfaserausbau ist wichtig für Standorte im ländlichen

Raum. Wie rechnet sich das für Sie?

Uwe Nickl: Echte Glasfaseranbindungen sind Standortfaktor Nr. 1 insbesondere für ländliche Gebiete. Der Leidensdruck dort ist besonders hoch und ebenso stark erfahren wir hier das Interesse an uns. Wir erreichen fast immer bereits in ersten Schritt der Interessennachfrage eine Kundenbeteiligung von mindestens 40 % aller Haushalte und Unternehmen im Ausbaubereich. Die Erfahrung der vergangenen Jahre zeigt uns, dass diese Quote insbesondere im ländlichen Raum im weiteren Verlauf zuverlässig und deutlich steigt. Gewerbe- und Neubaugebiete wachsen. Die Investition ist nicht trotz, sondern eher wegen der ländlichen Strukturen wirtschaftlich solide machbar.

Die im ländlichen Bereich geringeren Dichtevorteile im Anschlussbereich gleichen wir durch den Vorteil unserer bundesweiten Ausrichtung und die Kompetenz bei kosteneffizienten Plan- und Bauverfahren aus. Auch hier spielt der enge Kontakt zu kleineren Kommunen auf dem Land eine positive Rolle.

Cable!Vision Europe: In welchen Regionen wollen Sie in diesem Jahr vor allem wachsen?

Uwe Nickl: Wir glauben absolut an die Zukunft des ländlichen Raums. Der Schlüssel ist die Vernetzung mit Glasfaser. Die Gigabit-Gesellschaft startet deshalb auf dem Land - Heimat und Hightech gehören zusammen, wir nennen es Heimat 4.0. Deutsche Glasfaser hat die Präsenz 2017 daher auf viele deutsche Flächenländer ausgeweitet. Wir werden bevorzugt privatwirtschaftlich stark in ländlichen Regionen wachsen und uns im Rahmen bestehender Förderprogramme für den flächendeckenden Breitbandausbau engagieren.

Dabei werden wir in Zukunft besonders prüfen, ob der schnelle privatwirtschaftliche Ausbau des ländlichen Raums auch die nötige politische Unterstützung auf den Entscheidungsebenen erfährt und unser Engagement entsprechend ausrichten.

Cable!Vision Europe: Welche Voraussetzungen müssen für Sie erfüllt sein, um sich vor Ort zu engagieren?

Uwe Nickl: Grundlegend zunächst ist die enge Kooperation mit den Kommunen. Das ist wichtig für die zügige Umsetzung der Baumaßnahmen. Wir investieren eigenwirtschaftlich, wenn sich mindestens 40 % der Haushalte im Ausbaubereich für einen Kundenvertrag mit Deutsche Glasfaser entscheiden.

Cable!Vision Europe: Stichwort Deutsche Telekom: Welche Forderungen haben Sie an die „Allianz der Willigen“, die Telekom-Vorstand Höttges auf der Buglas-Jahreskonferenz ausrief?

Uwe Nickl: In der „Allianz der Willigen“ haben sich die großen, bereits heute Glasfasernetze ausrollenden Unternehmen zusammengefunden und ihre Gedanken zum weiteren Ausbau dieser Glasfasernetze formuliert. Neben einer – bei Vorliegen von kommerziellem Open Access – sinnvollen Beschränkung der heute für die Kupfernetze geltenden regulatorischen Zugangsbedingungen sprechen sich die Teilnehmer der Allianz für entschlackte Genehmigungsverfahren, die umfassende Anwendung innovativer Verlegetechniken und ein vereinfachtes, maßvolles und damit den verfügbaren Baukapazitäten angepasstes Förderprogramm aus. Dass die in der Allianz vertretenen Unternehmen in der öffentlichen Darstellung schon mal einzelne Schwerpunkte wie den Regulierungsabbau sehr stark betonen, liegt in der Natur des politischen Geschäfts. Fest steht: Bürger und Politik fordern den Wandel von beschränkten Altnetzen zur zukunftssicheren puren Glasfaser bis ins Haus. Und sie wollen sich nicht mehr bevormunden lassen. Debatten über Bandbreiten sind inflationär und überflüssig. Die Menschen akzeptieren die Bremse auf der Datenautobahn nicht mehr. Die Nachfrage nach High-Speed Produkten wird einer der treibenden Faktoren für echte Glasfasernetze sein.

Für uns als Deutsche Glasfaser geht es weiterhin darum, mit Hilfe unserer effizienten Planungs- und Bauprozesse den Ausbau von echten FTTH-Glasfasernetzen in den ländlichen Regionen so schnell als möglich voranzutreiben.

Mit unserem privatwirtschaftlichen Ansatz bieten wir Infrastrukturinvestoren wie z.B. Versicherungen und Pensionsfonds Gelegenheit, langfristig Kapital nutzbringend anzulegen. Diese volkswirtschaftlich sinnvollen langfristigen Anlagemöglichkeiten können jedoch durch staatliche Subventionen verdrängt werden, wenn ohne Maß Fördergelder für den Breitbandausbau zur Verfügung gestellt werden.

Quelle: Cable!Vision Europe - Businessmagazin für Breitband, IPTV, Kabel und Satellit - 2/2018 (März/April)

Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser

Die Unternehmensgruppe Deutsche Glasfaser ist der führende Glasfaserversorger für den ländlichen und suburbanen Raum in Deutschland.

Als Pionier und Schrittmacher der Branche plant, baut und betreibt Deutsche Glasfaser anbieteroffene Glasfaseranschlüsse für Privathaushalte, Unternehmen und öffentliche Einrichtungen. Sie strebt als Digital-Versorger der Regionen den flächendeckenden Glasfaserausbau an und trägt damit maßgeblich zum digitalen Fortschritt Deutschlands bei. Mit innovativen Planungs- und Bauverfahren ist Deutsche Glasfaser der Technologieführer für einen schnellen und kosteneffizienten FTTH-Ausbau. Die Unternehmensgruppe zählt zu den finanzstärksten Anbietern im deutschen Markt und verfügt mit den erfahrenen Glasfaserinvestoren EQT und OMERS über ein privatwirtschaftliches Investitionsvolumen von über zehn Milliarden Euro. www.deutsche-glasfaser.de

Kontaktpersonen



Dennis Slobodian

Pressekontakt

Pressesprecher

presse@deutsche-glasfaser.de



Dominik Beyer

Pressekontakt

Pressesprecher

presse@deutsche-glasfaser.de



Diana Stiebe

Pressekontakt

Pressesprecherin

presse@deutsche-glasfaser.de



Herbert Spies

Pressekontakt

Pressesprecher

presse@deutsche-glasfaser.de



Nora Lippelt

Pressekontakt

Pressesprecherin

presse@deutsche-glasfaser.de



Thomas Schommer

Pressekontakt

Pressesprecher

presse@deutsche-glasfaser.de