

Rapport Quintel maakt tongen los

Marc Vlek

Voor- en tegenstanders van gemeentelijke glasvezelprojecten vliegen elkaar wederom in de haren. Ditmaal is de aanleiding een rapport van Quintel Management Consulting, dat op verzoek van kabelbranchevereniging Vecai is samengesteld. Diverse gemeenten en woningbouwcorporaties in Nederland zijn op dit moment bezig om initiatieven te ontwikkelen op het gebied van Fibre-to-the-Home. Als voorbeeld halen deze organisaties vaak projecten uit het buitenland aan.

Fout, zo concludeert Quintel. Het aantal grootschalige Europese glasvezelprojecten valt tegen, aldus het onderzoeksbureau. Alleen het Italiaanse Fastweb en de Zweedse projecten Stokab en B2 Bredband hebben bedrijven die op grote schaal glasvezel naar woonhuizen aanleggen. De manier waarop deze aanleg gebeurt verschilt echter van de Nederlandse plannen.

Italië en Zweden

Volgens het onderzoek blijkt zowel in Zweden als in Italië de vraag naar glasvezel laag, waarschijnlijk omdat de consumentenprijzen hoger liggen dan die van andere vormen van breedband internettoegang en alle verkrijgbare diensten ook op conventionele netwerken als ADSL en kabel aangeboden kunnen worden. B2 Bredband en Fastweb zijn nog niet winstgevend en beide partijen zouden begonnen zijn met glasvezel en nu zijn overgestapt op de aanleg van een DSL infrastructuur. Financiële resultaten zijn vooral afhankelijk van de zakelijke markt, wat niet te classificeren is als FttH. Volgens Quintel haalt Fastweb 56 procent van haar omzet uit de zakelijke markt, terwijl maar 15 procent van de klanten uit dit segment komt. Uit het jaarverslag van Stokab haalt Quintel de opmerking 'the last mile to the end user has proved too expensive'.

Daarnaast legt Quintel nog het verband met appartementencomplexen en losse woonhuizen. In Nederland is het aantal mensen dat in appartementencomplexen woont 40 procent, terwijl dit in Zweden 50 tot 60 procent is en in Italië zelfs 60 tot 70 procent. Dit zorgt ervoor dat de investeringen per huishouden lager zijn. Bovendien sluiten Fastweb noch Stokab hele steden tegelijk aan op hun netwerk, maar beperken ze de uitrol vooral tot appartementencomplexen. Daar komt nog bij dat, vooral in Italië, er

nauwelijks concurrentie voor internettoegang via de kabel is.

Duitsland

In Duitsland zijn na de val van de muur grote delen van het Oost-Duitse netwerk en enkele delen van het West-Duitse netwerk verglaasd in het OPAL-project. In het grootste deel van de uitrol is sprake van Fiber-to-the-Street Cabinet (FttS). De business case van het aansluiten van dergelijke wijken op DSL technologie is minder goed dan die van wijken waarbij koper tot in de wijkcentrale ligt. Dit komt doordat de zogenaamde DSLAM apparatuur in dergelijke wijken in het straatkabinet geplaatst moet worden. Dit betekent dat de DSLAM investering terugverdiend moet worden door een veel kleiner aantal aangesloten huishoudens en dus minder snel rendabel is. Het potentieel voor het aanleggen van een glasvezel infrastructuur in deze gebieden zijn daardoor een stuk groter. Ten eerste omdat in deze gebieden veelal geen concurrentie is van DSL of kabel infrastructures. Ten tweede zijn in deze gebieden de investeringen in FttH minder groot, aangezien de wijk al voor een groot deel verglaasd is. In geen van de gebieden echter is glasnetwerk uitgebreid tot FttH.

Kritiek

Het rapport is kort na verschijnen bekritiseerd. Volgens Pieter Visser van Bandwidth Partner, een onafhankelijke glasvezelconsultant, heeft Quintel vrij willekeurig uit bronnen geput en worden conclusies getrokken die niet of onvoldoende door de feiten worden onderbouwd. Zo wordt Fastweb genoemd als verlieslijdend bedrijf, maar geeft het bedrijf zelf aan in 2005 break even te draaien en in 2006 dividend uit te keren. Wat betreft Stokab zegt Bandwidth Partner dat Stokab pleit voor een

verdere uitrol van glasvezel, alleen dan in samenwerking met marktpartijen, waarbij hij de woningbouwvereniging Svenska Bostäder als voorbeeld noemt. In totaal moet dit samenwerkingsverband zo'n 43.600 consumenten en 10.000 commerciële gebruikers aansluiten op het netwerk van Stokab. Ook zou Stokab in het geheel niet af willen stappen van het gebruik van glasvezel, getuige het citaat: 'Optical fibre is the only medium capable of carrying the volume of data needed in the infrastructure of modern day society.'

Ook de analyse van de Duitse situatie kan de goedkeuring van Bandwidth Partner niet goedkeuren, aangezien het niet duidelijk wordt of de architectuur en topologie van de netwerken geschikt zijn voor een FttH netwerk. Het netwerk was hier namelijk oorspronkelijk niet voor bedoeld. Bandwidth Partner meent dat het voorbeeld geen legitimering aan de conclusies van het rapport geeft.

'Oneens met kritiek'

Jan-Piet Nelissen, de opsteller van het Quintel-rapport, is het niet eens met de uitingen van Bandwidth Partner. "Dat Fastweb volgend jaar winstgevend verwacht te worden staat letterlijk in ons rapport. Het is onjuist te insinueren dat wij dat niet vermeld zouden hebben en selectief met informatie zijn omgegaan. Daarnaast, zo stelt hij: "Komend jaar een operationele winst is mooi, maar het zal nog lang duren voor de investeringen zijn terugverdiend. Er is ongeveer EUR 2 miljard geïnvesteerd. Bij een winst van 200 miljoen per jaar, een hoge schatting, duurt dat dus nog meer dan tien jaar na nu, en meer dan 16 jaar na oprichting voor de investering is terugverdiend en er echt winst wordt gemaakt. Er is geen bank of investeerder die bereid is op basis van dergelijke termijnen te investeren. Bovendien is die winst niet toe te schrijven aan het uitrollen van Fibre-to-the Home: meer dan de helft van de klanten zit op DSL in plaats van glasvezel en 56 procent van de winst komt van zakelijke klanten, die maar 15 procent van het aantal aansluitingen uitmaken. Bandwidth Partner relateert het succes van Fastweb aan de beurskoers. Dat klinkt mooi, maar het recente verleden heeft helaas aangetoond dat de beurskoers

Nauwelijks concurrentie

geen garantie is voor continuïteit van de onderneming." Wat betreft Stokab antwoordt Nelissen dat het bedrijf 'natuurlijk' niet overstapt op een andere infrastructuur: "Het is immers een glasvezelbedrijf. Maar de klanten van Stokab, ISP's zoals B2, stappen wel over. Deze bestellen voor hun klanten in toenemende mate geen glasverbinding bij Stokab, maar een DSL verbinding bij een andere leverancier. In 2003 tekende Stokab netto maar 544 nieuwe glasvezelaansluitingen op. Het operationele verlies van Stokab bedroeg in 2003 SEK 32 miljoen (EUR 2.9 miljoen), tegen SEK 42 miljoen winst in 2002, naast een afschrijving van SEK 600 miljoen in dat jaar." Het plotselinge verlies wijt Nelissen aan het beschikbaar worden van snellere verbindingen via andere infrastructuren en het gebrek aan diensten waarvoor de bandbreedte van glas nodig is. "Maar dit is een persoonlijke gedachte, ik heb daar geen harde bewijzen voor."

In een nagestuurde e-mail verklaart B2 CEO Peder Ramel nog dat B2 Breedband geen FttH aanbiedt, maar slechts FttB. Wat betreft nieuwe aansluitingen biedt B2 tegenwoordig alleen nog maar DSL verbindingen.

Flinterdun

Pieter Visser blijft erbij dat hij het rapport 'flinterdun' vindt. "Dat wil niet zeggen dat ik iedereen maar aan de fibre wil hebben. Het creëren van een goede business case is het belangrijkste. Als je kijkt naar de groei van het internetverkeer en je trekt die lijn door, dan kun je uiteindelijk niet om fibre heen. Dat het nu zo is dat de meeste mensen kiezen voor een koperen lijntje, doet daar niets aan af. Mijn kabelinternetaansluiting thuis is voor mij voorlopig voldoende. Wel zal ik bij een triple-play aanbod waarbij de zelfde diensten voor minder geld of meer/betere diensten voor het zelfde geld worden aangeboden niet aarzelen over te stappen. Hiervoor bestaat een goede business case en gemeenten kunnen, door het initiatief te nemen, marktpartijen over de drempel trekken om mee te investeren zoals nu bijvoorbeeld in Amsterdam gebeurt. Als de gemeente het doet hoeft de straat maar één keer open en de gemeente anticipeert op behoeften in de toekomst. En het is natuurlijk goed als een gemeente breedband aanlegt in gebieden waar dat nu nog niet verkrijgbaar is."

“Goede fibre businesscase blijft mogelijk”

Een soort Versatel

Paul Naastepad, voorzitter van het Fibre-to-the-Home Council Europe, meent dat het rapport van Quintel niet de juiste vergelijkingen maakt. "Stokab is geen FttH aanbieder, maar een exploitant van dark fibre, dat niet tot de huizen gaat. Het gaat hier om

verbindingen tussen steden, die niets met een FttH business case te doen hebben. Stokab is meer vergelijkbaar met Versatel en biedt ISP's vooral backbone-verbindingen aan.

FttH wordt in Zweden meestal door een gemeente in samenwerking met het energiebedrijf aangelegd of ISP's hebben een eigen netwerk, zoals B2. Wij als FttH Council vinden niet dat steden op eigen houtje glasvezelnetwerken moeten aanleggen. Overheidsinterventie is gewenst als het gaat om het op gang brengen van investeringen door private partijen. Het gaat erom dat de overheid schaalgrootte creëert zodat de dienstenontwikkeling op gang komt."

www.quintel.nl
www.bwpartner.nl
www.europeftthcouncil.com
www.stokab.se
www.breedbandsbolaget.se