

Bredbånd-leverandørene står klare

Bredbåndleverandørene flokket seg rundt Jan Petter Larsen etter gårldagens bredbåndmøte i Frogn rådhus. For han hadde noe å tilby.

AV PÅL MØRK
paal.mork@amta.no
64 90 54 63

Det annonserte bredbåndmøte i Frogn rådhus i går kveld bar preg av at mange leverandører opererer på markedet. Men få konkrete svar når det gjaldt tid for løsninger og hvilke områder og brukere i Frogn som vil få dekket sitt bredbånd behov innen rimelig tid. Slik konkluderte næringsrådets leder, Harald Sæther, kvelden med.

Mye skryt

Leverandørene av bredbånd, fem stykker i alt, hadde få problemer med å presentere sine produkter, litt vanskeligere med å svare publikum når spørsmålene ble kon-

krete.

Både mektige Telenor og Hafslund, og små lokale leverandører som ITAS og Direct Connect var representert. Kanskje var det likevel WAN Norge som svarte mest konkret på hva misfornøyde nett-kunder i Frogn kunne forvente seg av bedre bredbåndløsninger.

– Gå flere sammen og henvend dere til ulike leverandører, da vil i alle fall vi komme på banen, svarte Roy Svendsen fra WAN Norge.

I salen satt omkring 25 tilhørere, og mange hadde problemer med nettet. Enten de bodde på flate Heer, eller kuperte Elle. Harald Sæther ledet debatten i etterkant av selskapenes presentasjoner, og Jan Georg Larsen fra Telenor måtte tåle massiv negativ kritikk for måten Telenor leverer sine tjenester på.

Rundt gullkalven

Gullkalven for flere av leverandørene ble likevel Jan Petter Larsen. – Etter at jeg gikk ut i Amta og etterspurte misfornøyde nettbrukere har ikke telefonen stått stille. Og det er egentlig rart at ikke flere av de lokale bredbåndleve-

randørene har tatt kontakt. Leser de ikke Amta, spør Larsen forundret.

– Nå stiller jeg som representant for et borettslag med 150 potensielle kunder, og jeg skulle jo tro at det var interessant.

Og det var det. Da Larsen annonserte sin agenda var det ikke måte på positiv vilje til å bedre forholdene for beboerne på Sogstiskog. Det flagret med visittkort, og WAN Norge var allerede i gang med å planlegge en 12 meters høy mast for etablering av trådløst nettverk.

Leverandørene var enige om at eierskap til så vel eldre kabelnett som til stolper, hindret andre aktører i å komme inn på markedet. Også uvisshet om hvilke tekniske løsninger som er best for både enkeltpersoner og bedrifter en annen barriere. De mindre leverandørene mente at fiber ikke alltid er det beste, og at prisen for graving er skyhøy med mindre mange går sammen om å etablere fiberkabel.

– Jeg tror dette var nyttig, og vil selv sagt følge opp alle signalene fra møtet, lover Harald Sæther.



Jan Petter Larsen fra Elle i Drøbak (t.v.) ble svært så populær hos bredbåndleverandørene da han annonserte 150 potensielle kunder. Her snakker han med Telenors Jan Georg Larsen, mens Mats Dahlgren fra ITAS står i kø. Foto: Pål Mørk