

Interview

Heimlicher Champion: RHÖNNET Eichenzell

Nachdem in den vergangenen Jahren der Eigenbetrieb Breitband Eichenzell die Glasfaserkabel im gesamten Gemeindegebiet verlegt hat (alleine das ist schon einmalig im Kreis Fulda und darüber hinaus) hat die RHÖNNET Eichenzell nach und nach die Haushalte angeschlossen und mit entsprechenden Produkten wie Telefon, Internet und Pay-TV versorgt.

Wie es dann so ist: Wenn alles funktioniert, spricht niemand mehr davon, und das Besondere der Breitbandversorgung in Eichenzell gerät in Vergessenheit, denn es gilt nach wie vor: unser Eichenzeller Breitbandnetz ist das schnellste in Deutschland und gehört auch zur Spitzengruppe im Rest der Welt.

Es war an der Zeit, diese Spitzenleistung noch einmal zu würdigen und mit dem Geschäftsführer der RHÖNNET, Herrn Roger Marschewski, in einem Gespräch eine Zwischenbilanz zu ziehen sowie einen Blick in die Eichenzeller IT-Zukunft zu werfen.

Herr Marschewski, wie weit sind die Tiefbau- und die technischen Ausbaurbeiten im Versorgungsgebiet?

Bis auf wenige Nachbauten ist der Tiefbau komplett abgeschlossen. 2600 Verträge wurden benötigt, um die erforderlichen Quoten zu erfüllen. 2700 Kunden haben bisher einen Vertrag unterzeichnet. Auch nach Abschluss der offiziellen Akquise können wir nach wie vor einen stetigen Kundenzuwachs verzeichnen. Das Netz und die Dienste werden gut angenommen. Wir hoffen, dass auch die Kunden, die bisher nur den Hausanschluss legen ließen, sich noch von den Vorzügen von RHÖNNET überzeugen lassen. Des Weiteren nutzen knapp 200 Geschäftskunden unseren Anschluss, vom Familienbetrieb des Bäckers bis hin zur Firma mit mehreren hundert Angestellten.

Der Eigenbetrieb Breitband Eichenzell hat außerordentlich viel Geld investiert, um nicht nur einen einfachen Aufbau des Netzes zu gewährleisten, sondern mit dem nun vollendeten Ringschluss auch einen sehr ausfallsicheren Netz. Dies hat uns schon mehrfach vor einem Ausfall bewahrt als Verteilerhäuser und Leitungswege bei Bauarbeiten beschädigt wurden. Auch wir als RHÖNNET haben in zwei Anschlusswege an die weltweiten Anschlussknotenpunkte investiert, um das Risiko eines Ausfalls zu minimieren. Dies ist bei Privatkundenanschlüssen in Deutschland keine Selbstverständlichkeit.

Wir sind 2013 als Provider gestartet, sprich: wir haben alle Produkte noch eingekauft. Wir wollten schon 2015 die ers-

ten sein, die Privatkunden mit Gigabit-Produkten versorgen. Es konnte uns jedoch niemand ein entsprechendes Produkt verkaufen. Daher haben wir uns zum Produzenten weiterentwickelt. Wir haben einen 5-stelligen Betrag in eigene Technik investiert und uns IP-Adressen bei RIPE (Koordinationszentrum für kommerzielle Internet-Nutzung) besorgt. Nun sind wir völlig unabhängig von Vordienstleistern und können anbieten, was wir selbst als sinnvoll erachten. Darüber hinaus sind wir dabei, die komplette Abrechnung aller Dienste selbst durchzuführen. Zurzeit kann man sagen: es kommt alles aus einer Hand, alles aus Eichenzell.

Was können Sie uns zum technischen Leistungsstand und zu Übertragungsgeschwindigkeiten sagen?

Wir waren die ersten in Deutschland, die Privatkunden mit Gigabitanschlüssen versorgt haben. In der Fachwelt wurde das sehr wohl aufmerksam beobachtet, was ein Artikel in der „NET-Zeitschrift für Kommunikationsmanagement“, Ausgabe 06/2016, und Auszeichnungen, wie z.B. der Innovationspreis des TÜV-Nord, belegen (siehe Fotos). Derzeit können Kunden auch bereits mit 10 GBit/s angeschlossen werden. Aber leider ist die Hardware meist noch nicht leistungsfähig genug. Auch ein eigener Speed-Test steht bereits unter www.speedtest.rhoennet.de zur Verfügung.

Welche Aktivitäten zur Kundengewinnung laufen bzw. sind derzeit geplant?

Es sind noch ca. 200 Kunden ans Netz zu bringen. Durch laufende Kündigungsfristen bei ihren seitherigen Anbietern war das bei diesen Kunden bisher nicht möglich. Zurzeit sind wir sehr bemüht, Besitzer von Mehrfamilienhäusern vom Nutzen eines Glasfaseranschlusses zu überzeugen. Hierzu gab es schon Infoveranstaltungen und auch persönliche Anschreiben. Des Weiteren entwickeln wir Strategien, um „Nur-Hausanschluss-Kunden“ von unseren Vorzügen zu überzeugen.

Stichwort öffentliches WLAN. Was gibt es schon, was ist noch geplant?

Neben dem öffentlichen WLAN in Bürgerhäusern gibt es nun die Möglichkeit, auch Vereinsgelände, Sportplätze usw.

durch WLAN versorgen zu lassen, also WLAN-Hotspots zu schaffen. Hierfür ist eine kostenfreie Beratung und eine technisch sogenannte Ausleuchtung vor Ort notwendig, woraufhin ein individuelles Angebot durch RHÖNNET erstellt wird. Erste Kunden, die dieses Angebot genutzt haben, sind z. B. der Rhönklub Zweigverein Eichenzell am Wartturm sowie das Schloss Fasanerie.

Des Weiteren wollen wir dem Slogan „Eichenzeller sind schneller“ treu bleiben und europaweit den ersten Privatkunden mit 10 Gigabit ans Netz bringen. Dass diese Geschwindigkeit (noch) nicht wirklich benötigt wird, ist auch uns bewusst. Wir wollen aber demonstrieren, was für ein hochwertiges und leistungsfähiges Netz hier in Eichenzell geschaffen wurde. Natürlich wollen wir damit auch wieder europaweit die Ersten sein, die diesen Weg gehen, um auch für Anforderungen der nächsten Zukunft (Stichwort Tele-Medizin) gerüstet zu sein.

Braucht der Kunde demnächst neue Endgeräte?

Nein. Wir haben mit der AVM FRITZ! Box auf den Marktführer gesetzt und zu jedem Tarif auch immer das passende Modell empfohlen. Bei unseren Toptarifen mit Gigabit bekommt der Kunde aktuell die Fritz Box 7560 und 7580, die mit leistungsfähigeren Chips und höheren WLAN-Raten arbeiten.

Was erhoffen Sie sich von Ihrer seit dem 1. Dezember neugestalteten Homepage?

Durch die neue Homepage wollen wir erreichen, dass man Rhönnnet nicht nur als Eichenzeller Unternehmen sieht, sondern auch als deutschlandweit agierend. Die neue Homepage erstellte ein in Eichenzell ansässiges Unternehmen, in welchem auch ein Mitarbeiter von uns mitwirkt: FastUp Cybersolutions.

Welches sind Ihre beliebtesten Produkte?

Der beliebteste Tarif ist „DreifachRhön“ mit Internet, Telefon und TV. Oft sind wir in diesem Bereich günstiger als unsere Mitbewerber, da man sich die TV-Kabelgrundgebühr spart. Sehr überrascht waren wir darüber, dass die Nachfrage nach Gigabitprodukten auch schon heute recht hoch ist.

Bei vielen Eichenzellern hat sich das Surfverhalten offensichtlich schon dahingehend geändert, dass Dinge die „früher“ dauerhaft heruntergeladen wurden, heute einfach „gestreamt“ werden. Zeiten, in denen man also z. B. nachts den PC für Updates laufen ließ, sind für uns in Eichenzell definitiv vorbei.

Herr Marschewski, welche Aktivitäten sind geplant, um evtl. weitere Kommunen an RHÖNNET anzuschließen?

Die Firma RHÖNNET ist ein unabhängiger Carrier, der deutschlandweit Dienste anbieten könnte. Zurzeit sind wir in zwei weiteren Gebieten mit Ausschreibungen vertreten. Für eine Gemeinde, die sehr nah am Gemeindegebiet von Eichenzell liegt, ist die Entscheidung so gut wie gefallen, so dass im Frühjahr mit der Akquise gestartet werden kann.

Durch den positiven Projektverlauf in Eichenzell wurden Gebiete in ganz Deutschland auf uns aufmerksam. Viele Gemeinden haben Eichenzell und uns schon besucht, um sich vor Ort ein Bild von unserem Projekt zu machen. Auch in der Telekommunikationsbranche haben wir immer wieder für positive Schlagzeilen gesorgt.

Herr Marschewski, wir bedanken uns für das Gespräch und wünschen Ihnen und uns weiterhin viel Erfolg für RHÖNNET!

