

Deutsche Glasfaser mischt den Markt auf

Zielmarke 40 Prozent: Wenn die Werbung wirkt, bringt die Firma schnelles Internet in die Dörfer

VON ARNE BOECKER

SAMTGEMEINDE NIENSTÄDT.

Der junge Internet-Anbieter Deutsche Glasfaser (DG) drängt in Schaumburg auf den Markt. Dabei setzt die DG auf flächendeckende Werbung und professionelles Marketing. Das stärkste Verkaufsargument: Das Unternehmen knüpft ein Glasfasernetz, das bis in die Häuser reicht. Nutzer können sich also viel schneller im Netz tummeln, als sie das von Wettbewerbern wie der Telekom gewohnt sind.

Wer derzeit durch die Dörfer in den Samtgemeinden Nienstädt, Sachsenhagen oder Nenndorf fährt, muss glauben, dass eine Bundestagswahl ansteht, bei der nur eine einzige Partei antritt – die Deutsche Glasfaser. Werber ziehen im Auftrag der DG von Haus zu Haus, Videokonferenzen verkünden die Frohe Botschaft. Wer den Vertrag unterschrieben hat, darf sich ein himmelblaues „Wir sind dabei“-Schild in den Vorgarten rammen.

Die Deutsche Glasfaser stößt in eine Lücke, die die Deutsche Telekom mit ihrem Angebot geöffnet hat. Sie hat ihre Technik in Schaumburg zwischen März 2018 und Juni 2019 zwar aufgerüstet, aber mehr als 100 Megabit je Sekunde quetscht sie im Regelfall aus ihrem Netz nicht heraus. Die DG garantiert dagegen bis zu 1000 Megabit, im Tech-Sprech ein Gigabit. Das Unternehmen geht gezielt in die ländlichen Regionen, die seit jeher nach schnellem Internet dürsten. Daran schließt sich eine wichtige Frage an: Sind die Finanzinvestoren, die hinter der DG stehen (siehe Kasten), potent und geduldig genug, um ein komplett neues Netz in die Dörfer zu legen? Leichter verdient man sein Geld als Anbieter in Städten, in denen die Wege kurz sind.

Die Deutsche Glasfaser hat ihre Angebote gestaffelt. Zwei Beispiele: Wer den Tarif „basic 300“ bucht, dem garantiert die DG ein Netztempo von 300 Megabit je Sekunde. Dafür muss der Kunde ab dem zweiten Jahr 50 Euro zahlen. Der leistungsstärkste Tarif – „giga 1000“ – bringt 1000 Megabit je Sekunde ins Haus, für 90 Euro ab dem zweiten Jahr.

Befürworter Höhn: Die Preis-Leistung passt

Andreas Höhn wird von der Deutschen Telekom zu Deutsche Glasfaser wechseln. Höhn wohnt in Nienstädt und ist als EDV-Systemberater tätig. Derzeit hat er bei der Telekom einen Vertrag, der ihm für monatlich 44 Euro 100 Megabit ins Haus bringt. „Schneller geht es mit der Telekom hier nun mal nicht“, sagt er. Wechseln will er, wenn die DG alles so weit installiert hat, dass sie



Wolkige Versprechungen oder sonnige Zukunft? Kaum etwas wird derzeit auf den Dörfern so heftig diskutiert wie die DG-Offensive. FOTO: ARNE BOECKER

ihren giga-1000-Tarif liefern kann. „Dann werde ich für zehnmal mehr Leistung knapp 50 Euro mehr pro Monat zahlen“, rechnet er vor. Würde er sich für basic 300 entscheiden, sähe das Verhältnis so aus: Die Deutsche Glasfaser liefert dreifache Leistung für eine vergleichbare Monatsgebühr.

Wie kann ein Emporkömmling wie die DG so viel mehr Power in die Leitungen bringen als der Platzhirsch Deutsche Telekom? Die Telekom hat ein Glasfasernetz über Deutschland gelegt, „Backbone“ genannt. Die superdünnen Glasfasern, durch die die Daten per Lichtübertragung flitzen, reichen jedoch nur bis zu lokalen Verteilerkästen, Verzweiger genannt. Die restliche Strecke in die Haushalte („letzte Meile“) sichern Kupferkabel. Das Kupfer macht die Leitungen störanfällig, noch wichtiger: Mehr als 100 Megabit flutschen in der Regel nicht durch, in Ausnahmefällen schafft die Telekom in Schaumburg 250 Megabit.

Die Deutsche Glasfaser baut ein eigenes Glasfaser-Netz auf. Die entscheidenden vier Buchstaben lauten FTTH, was auf Englisch „Fiber To The Home“ heißt und auf gut Deutsch bedeutet: Die schnelle Leitung reicht bis ins Haus. Kein Kupfer bremsst kurz vor der Haustür.

Skeptiker Tempel: Auftritt der DG schürt Misstrauen

Matthias Tempel betreibt in Nienstädt die Druckerei Vehling. Auch er hat Besuch vom

DG-Werbetrupp bekommen. „Mir hat deren Auftreten nicht gefallen“, sagt Tempel, „ich unterschreibe nicht einfach irgendwas.“ Er sei „selbst schuld, wenn er den Ferrari nicht annimmt“ (gemeint: schnelles Internet), bekam er daraufhin zu hören. Telekom-Kunde Tempel neigt nicht dazu, leichtfüßig zu einem Anbieter zu wechseln, den kaum jemand kennt. Außerdem, so Tempel: „Ich komme mit 50 Megabit gut zurecht.“ Als Starsinn will er seine Haltung aber nicht verstan-

den wissen. „Ich bin natürlich nicht gegen superschnelle Glasfaser“, sagt er, „ich bin bloß bei der DG etwas skeptisch.“

„Der digitale Fortschritt kommt so schnell – mag sein, dass Virtuelle Realität und Künstliche Intelligenz bald 1000 Megabit erfordern“, begründet EDV-Berater Andreas Höhn sein Ja zum Gigabit der deutschen Glasfaser. Er hofft, dass die DG Erfolg hat: „Wenn das nicht klappt, werden wir auf dem platten Land sehr, sehr lange keine schnelle Glasfaser bekommen – vielleicht nie.“

Die Deutsche Glasfaser hat errechnet, ab wann sich ein Engagement lohnt. Ergebnis: 40 Prozent der anschlussfähigen Haushalte. In der Samtgemeinde Nienstädt, in der die DG gerade erst losgelegt hat, muss diese Marke bis zum 3. Oktober geknackt sein – sonst zieht sich das Unternehmen zurück. Am Mittwoch lagen Helfsen bei vier und Nienstädt bei drei sowie Seggebruch und Hesper bei zwei Prozent.