



PRESSEINFORMATION

NetCologne: Gewinn gesteigert

Köln, 30. April 2013. Der regionale Telekommunikationsanbieter NetCologne blickt auf ein erfolgreiches Jahr 2012 zurück. In einem vom Wettbewerb geprägten Marktumfeld erzielte das Unternehmen ein Ergebnis vor Steuern in Höhe von 15,8 Mio. Euro. Wesentlicher Erfolgsbaustein ist weiterhin der konsequente Ausbau der Netzinfrastruktur – in Eigenregie oder durch Breitbandkooperationen.

Der Sprecher der Geschäftsführung, Dr. Hans Konle, zeigte sich auf der heutigen Bilanz-Pressekonferenz überaus zufrieden mit der Entwicklung der NetCologne: „Wir haben im Geschäftsjahr 2012 trotz starkem Wettbewerb ein Jahresergebnis von 15,8 Mio. Euro vor Steuern bei einem Umsatz von 242 Mio. Euro erreicht. Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir das Ergebnis um 2,9 Mio. Euro steigern.“ Geschäftsführer Karl-Heinz Zankel sieht einen der Faktoren für das Wachstum in der starken Wirtschaftskraft des Unternehmens und ergänzte: „In 2012 hat die NetCologne ihr operatives Ergebnis um 7,6 % auf 56,9 Mio. Euro bei einer Umsatzrendite von 8,5 % (2011: 7,9 %) erhöht. Das bestätigt unsere Unternehmensstrategie und zeigt, dass wir optimal für die Zukunft aufgestellt sind.“

NetCologne hat im vergangenen Jahr den **Ausbau** des eigenen hochmodernen Glasfasernetzes weiter vorangetrieben. Ende 2012 waren bereits über 45.000 Gebäude vertriebsbereit an das eigene Breitbandnetz angeschlossen (Vorjahr: 41.000). Von den rund 381.000 Festnetzkunden versorgt das Unternehmen inzwischen 139.000 Kunden über das eigene Glasfasernetz – ein Plus von 16.000 Anschlüssen zum Vorjahr. Daneben empfangen 200.000 Haushalte ihr TV Programm über das Netz der NetCologne – 12.000 Haushalte mehr als im Vorjahr.

Zusätzlich zum Eigenausbau realisiert NetCologne derzeit auch eine Reihe von **Kooperationsausbauprojekten** in der Region. Durch Breitband-Partnerschaften mit Städten, Kommunen und Energieversorgern wird somit das Glasfasernetz für Kunden beständig erweitert. Dabei übernehmen die Kooperationspartner den Ausbau der Infrastruktur und NetCologne installiert im Anschluss die aktive Technik. Zu den aktuellen Ausbaugebieten – in Kooperation oder Eigenregie – gehören Windeck, Siegburg, Burscheid, Betzdorf und Niederkassel. Zudem wurden in den letzten Wochen Projekte in Wesseling, Frechen und Pulheim gestartet. Insgesamt umfassen die Projekte bereits jetzt ein Potenzial von knapp 50.000 Haushalten und Gewerbebetrieben. Im Laufe des Jahres werden weitere Gebiete hinzukommen.

Konle sieht die **Migration** der Kunden von der angemieteten TAL-Leitung auf die eigenen Hochgeschwindigkeitsnetze als zukunftsweisend: „Wir realisieren mittlerweile 40 % unserer Festnetz-Kundenanschlüsse über die eigenen Netze – mit steigender Tendenz. Nur so können wir den Anforderungen unserer digitalen Gesellschaft mit stetig wachsenden Datenmengen gerecht werden.“ Außerdem falle für die Kunden, die über das eigene Breitbandnetz angeschlossen sind, keine TAL-Netzgebühr an. „Durch die Investition in Glasfaserinfrastruktur vermeiden wir somit Mietkosten an die Telekom in Höhe von rund 17 Mio. Euro“, fügte Konle hinzu.

Beim Netzausbau verfolgt NetCologne unterschiedliche **Anschlussstrategien**: Um möglichst viele Kunden auch jenseits der Ballungsgebiete mit Highspeed-Anschlüssen versorgen zu können, setzt das Unternehmen auf Technologie-Mix. „In Gebieten mit hoher Einwohnerdichte ist der Ausbau via FttB (=Fibre to the Building, Glasfaser bis in die Häuser) oder HFC (Hybrid Fibre Coax) strategisch sinnvoll“, erläuterte Konle. „Alternativ investieren wir aber auch in den Ausbau unseres FttC-Netzes (=Fibre to the Curb). Dort, wo ein Direktanschluss der Gebäude wirtschaftlich nicht möglich ist, bringen wir die Glasfaser bis zum Kabelverzweiger vor Ort und erhöhen die Leistung auf bis zu 50 Mbit/s“, fügte er hinzu und ergänzte: „Perspektivisch werden wir über die Vectoring-Technologie diese Anschlüsse sogar auf 100 Mbit/s hochschrauben können.“

Ein weiteres Standbein des Unternehmens ist laut Konle der Bereich Wholesale: „NetCologne stellt die eigenen Hochleistungsnetze als **Open Access** auch anderen Wettbewerbern zur Verfügung. Mit dem Verkauf von Vorleistungen können wir unsere Netze optimal auslasten. Gleichzeitig amortisieren sich die Investitionskosten für den Netzausbau schneller. Für uns ein erfolgreiches Zusatzgeschäft.“

Als wichtige Triebfeder für den Erfolg des Unternehmens sieht die Geschäftsführung nach wie vor **Kundennähe und Service**. Im vergangenen Jahr erhielt NetCologne in unabhängigen Kundenumfragen mehrfach beste Bewertungen für die Qualität des Services. „Die Nähe zum Kunden ist uns als regionalem Anbieter besonders wichtig und findet sich auch in unserem Motto ‚Weil uns viel verbindet‘ wieder. Wir sind dort, wo unsere Kunden sind. Das unterscheidet NetCologne von bundesweiten Wettbewerbern“, so Konle. Diese Linie setzt das Unternehmen fort: Erst kürzlich hat der TÜV Rheinland den Kundenservice von NetCologne zum vierten Mal in Folge ausgezeichnet.