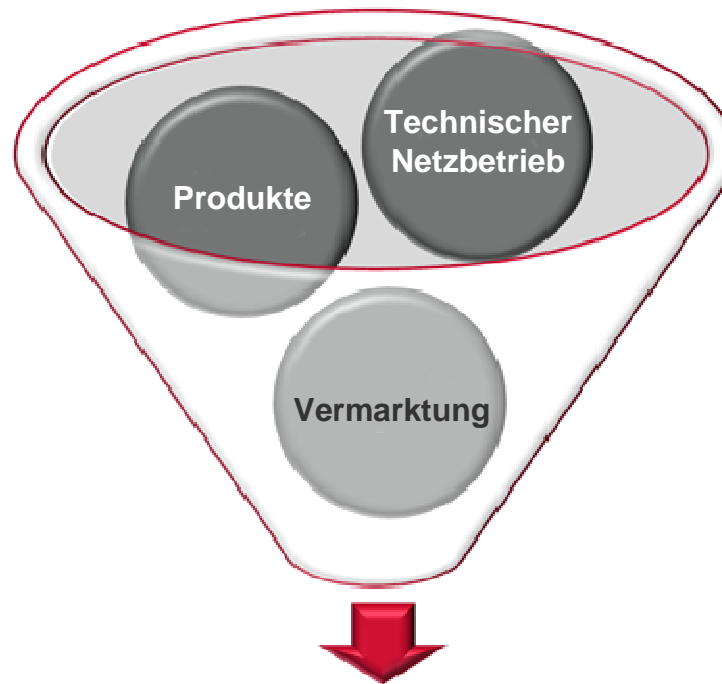


Erfolgsfaktoren beim Betrieb von FTTx - Infrastrukturen

Glasfasertag für Sachsen-Anhalt in Magdeburg am 13.12.2010



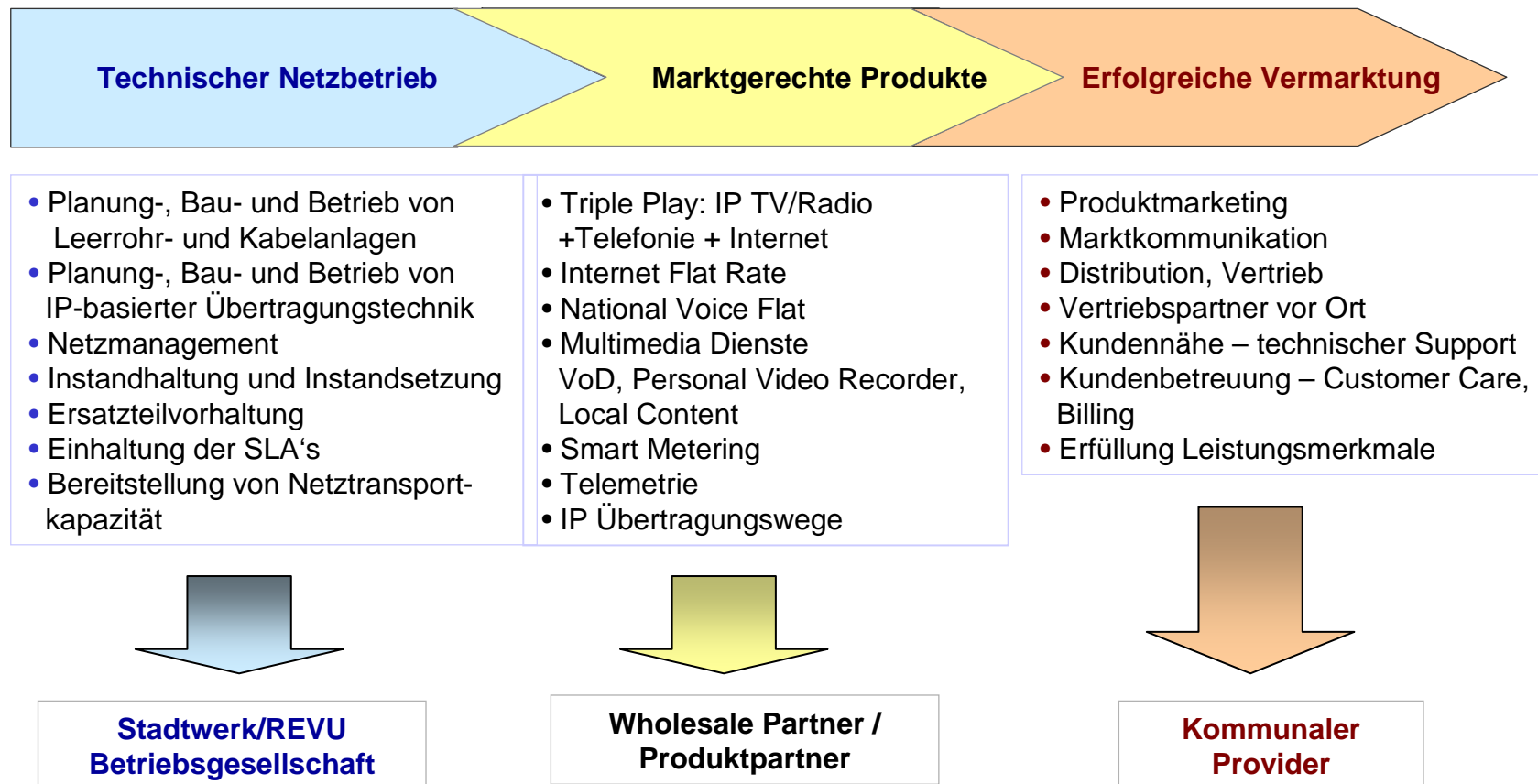
1. Erfolgsfaktoren beim FTTx - Betrieb



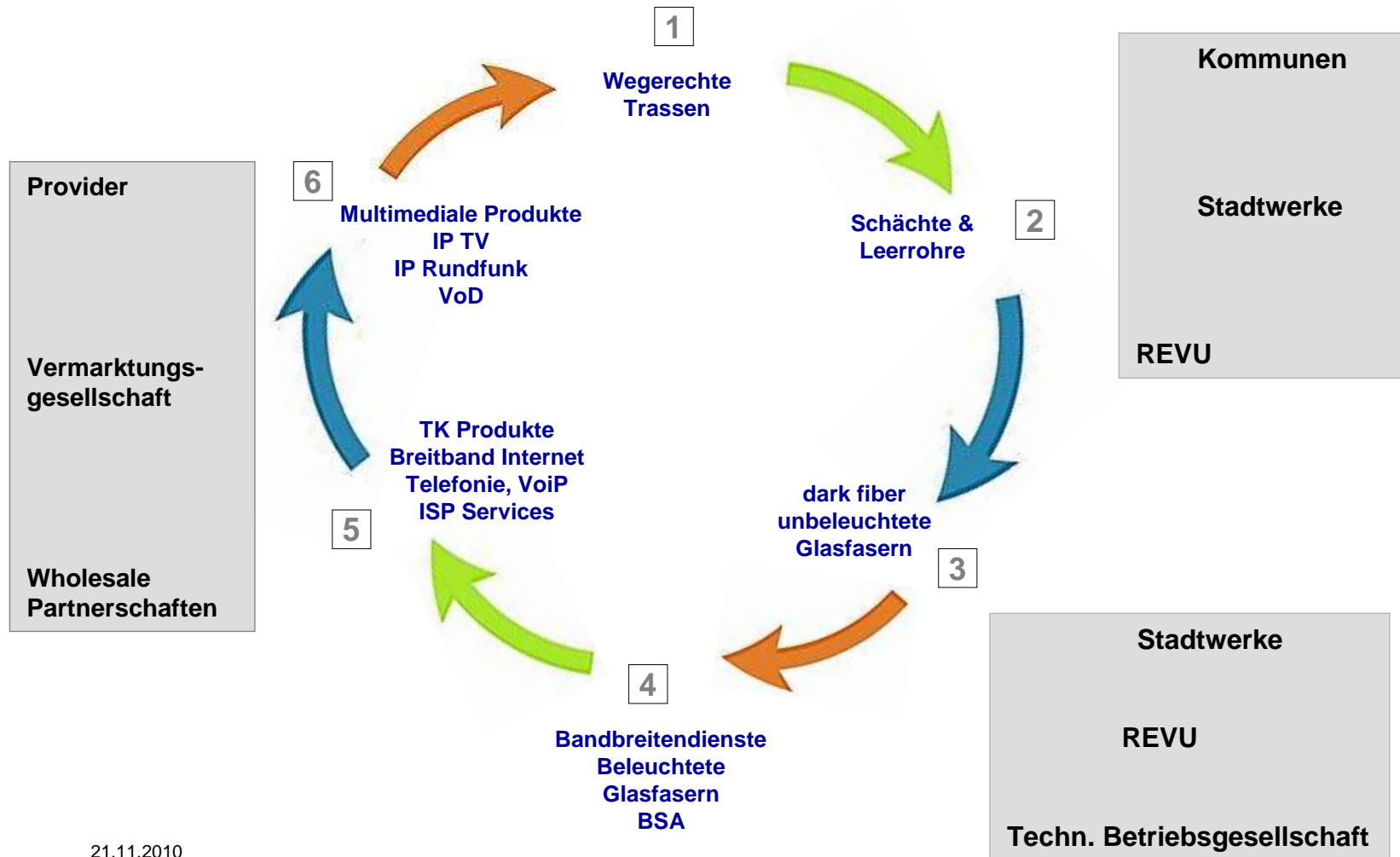
Erfolgreiche Geschäftstätigkeit

- hohe Marktpenetration
- positive Erträge
- optimierte Betriebskosten

2. Ausprägungen der Betriebsaktivitäten



3. Wertschöpfungsstufen beim FTTx-Betrieb



4.1 Geschäftsmodell - Besitzgesellschaft



21.11.2010

Anmerkungen

Aufgaben

- Plant, baut und wartet die passive Glasfaserinfrastruktur bestehend aus:
 - Leerrohren, Mikroröhrchen
 - Glasfaserkabeln, Faserbündeln
 - Hausabschlussboxen in den Kellern
 - Verteilerstandorten mit Glasfaserendgestellen
- Vermarktet passives Glasfasernetz an Betreibergesellschaft oder andere Carrier und Netzbetreiber

Eigenschaften:

- Überschaubares Vermarktungsrisiko
- Kalkulierbarer Betriebsaufwand
- Alternative Infrastruktur

4.2. Geschäftsmodell - Betriebsgesellschaft



Anmerkungen

Aufgaben:

- Mietet das Glasfasernetz von der Besitzgesellschaft an oder betreibt auch dieses
- Betreibt und wartet aktive Netzwerkkomponenten in den Verteilerstandorten und installiert Endgeräte beim Kunden
- Errichtet je nach Business Modell eine Glasfaserverkabelung vom Keller bis in die Wohnung (FTTH)
- Vermarktet diskriminierungsfrei Bandbreiten (Bitstrom) bis zum Endteilnehmer an mehrere Diensteanbieter (Open Access)

Eigenschaften:

- Ggf. eigenes Endkundengeschäft
- Höherer Vermarktungs-/ Betriebsaufwand

5. Kooperationsmatrix

Gewerke	Kommune	Stadtw. REVU	Technischer Netzbetrieb	Voice Provider	Internet Provider	Medienlizenzinhaber	BSS Dienstlstr.	Provider Vermarktung
Wegerechte Trassen	X	X						
Leerrohre LWL Kabel	X	X						
Aktive Übertragungstechnik		X	X					
Planung, Bau, Betrieb des Netzes		X	X					
TK-Produkte: VoIP, Internet				X	X			
Multimedienste						X		
Vertrieb & Marketing		X						X
Kundenbetreuung: Billing, Customer Care		X					X	X
Businessplan	X	X	X					X

6. Potentielle Kooperationspartner

Anmietung von passiver LWL Infrastruktur

Deutsche Telekom, Vodafone, QSC, Primacom, Telecolumbus, Unity Media
Telefonica/O2/Alice, Versatel, e-plus, Kabel Deutschland, weitere CATV Provider

Anmietung von Bitstromzugängen

Deutsche Telekom, Vodafone, QSC
Telefonica/O2/Alice, United Internet/1&1
CATV Provider, Telefon u. Internet Provider

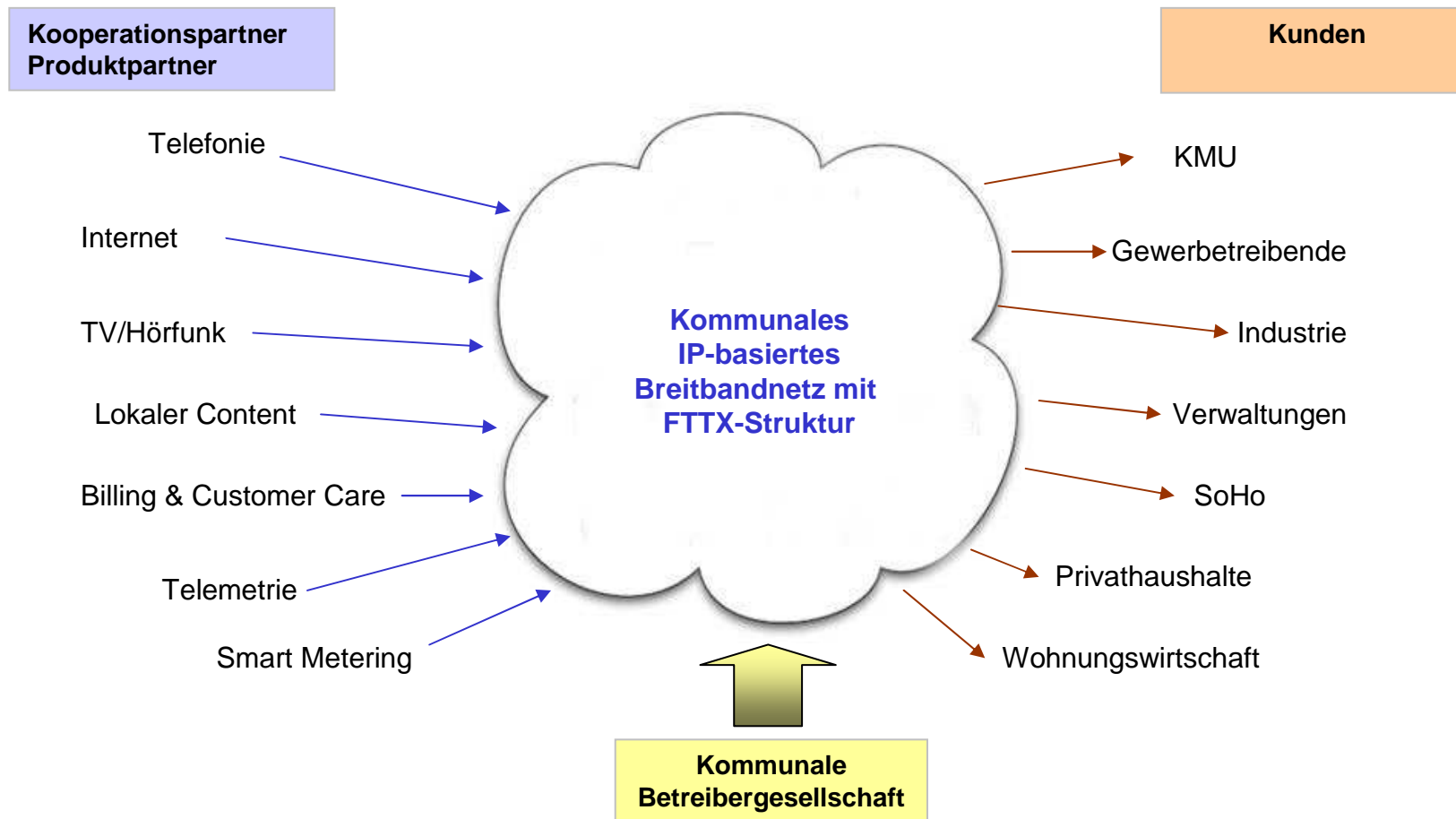
Produktpartner double + triple play

HL Komm, enviaTEL, mr net group,
QSC, VSE NET, MDCC

Technischer Netzbe- trieb

mögliche technische Servicepartner sind u. a.
Alcatel-Lucent Services, Ericsson, QSC, Huawei, Computacenter, Cisco
Nokia Siemens und weitere Systemintegratoren und Systemhäuser

7. Vermarktungs- und Betriebsmodell



8. Distribution - Vertriebskanäle

**Strom- u. Gasvertrieb bei
Stadtwerken u. REVU**

Beratungs- u. Kundenzentren, Hotline, CALL Center; Außendienst, GK-Betreuer

externe Vertriebspartner

Fachhändler, Systemhäuser, Antennenbauer, Fernmeldebau, Elektrofachbetriebe,
Handelsvertreter, Strukturvertriebe, Vermarktungsagenturen, Provider

**Vermarktungsplattform
f. Bitstromzugänge**

Lösungen u. a. von Alcatel-Lucent, QSC, Infinity u. a.
Webbasierter Online Marktplatz für Bitstromzugänge

**eigener Vertrieb
Account Management**

Bitstromzugänge für Provider und Netzbetreiber
LTE Vernetzung für Mobilfunknetzbetreiber
FTTC Vernetzung in den Großstädten für Festnetzbetreiber
triple play Produkte für die Wohnungswirtschaft

9.1 Meilensteine für ein erfolgreiches FTTx-Projekt

1. **Markt- und Potentialanalyse**
Zahl der HH, Gewerbetreibenden, Gebäude, WE p. Gebäude, Industrie- u. Gewerbegebiete, Wettbewerbssituation, Kundenbedarf
2. Analyse und Bewertung **vorhandener Ressourcen**
Wegerechte, Trassen, Leerrohre, LWL-Kabel, Backbonetrassen, Telehäuser i. d. Region
digitale Katasterdateien, Lage u. Länge v. Straßen, vorhandenes techn. Know-how
3. Künftige **Marktpositionierung** – Vermarktung von
passiver Infrastruktur, aktiven Übertragungswegen - Bitstromzugänge
eigene Endkundenprodukte und Dienste
4. Entwicklung eines technischen **Netzkonzeptes**
GPON, Switched Ethernet, Netztopologie, Investitionskosten, spezifische Baukosten
für Hausanschlüsse, Auswahl Systemhersteller, Eigenbetrieb oder Outsourcing

9.2 Meilensteine für ein erfolgreiches FTTx-Projekt

5. Entwicklung einer **Partnerstrategie**
Produktpartner für Triple Play Produkte, Partner m. BSS Services (Customer Care)
Provider Partner f. Vertrieb & Marketing, Partner für techn. Netzbetrieb
6. Potentielle **Gesellschafter** für ein kommunales FTTx-Netz
Kommune, Wohnungswirtschaft, Stadtwerk, REVU, Sparkasse, strategischer Investor,
Finanzinvestor
7. Geschäftsplanung – Erstellung eines **Businessplans**
Erfolgsplan/GuV-Prognose, Finanzbedarf/-plan, Investitionen, Personal, Betriebskosten,
Produkt- und Dienstleistungsportfolio, Marketing- & Vertriebsplan
8. Start des **Netzaufbaus** und der Vermarktung von **Netzressourcen**
Sicherstellung der Finanzierung, Durchführung des Rollouts, Umsetzung des techn.
Betriebskonzeptes, Vertrieb von Bitstrom- und Endkundenprodukten

Über GRK Potsdam

Gegründet:	2003, persönlich haftende Gesellschafter: Gisela und Rüdiger Kramer
Partnernetzwerk:	besteht aus Fach- und Führungskräften mit langjähriger beruflicher Praxis
Marktsegmente:	Telekommunikation, Informationstechnologien, Neue Medien, Versorgungswirtschaft
Branchenfokus:	Diensteanbieter, Netzbetreiber, Systemhersteller, Versorgungsunternehmen
Schwerpunkte:	Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern, Geschäftsplanung, Marketing, Vertrieb, Geschäftsentwicklung, Entwicklung und Umsetzung von Betriebskonzepten

Einige Referenzen aus den Segmenten Telekommunikation und Breitband Internet:

- HTP Hannover
- BerliKomm Berlin
- Deutsche Landtel Potsdam
- TelDaFax Troisdorf
- Deutsche Breitband Dienste Heidelberg
- WiMAX Telecom Zürich/Wien
- Inquam Broadband Köln
- GasLINE Straelen
- Lictor Leipzig
- Verbundnetz Gas Leipzig
- E.ON Ruhrgas Essen

- Stadtwerke Schwedt/Oder
- Landkreis Uckermark
- Landkreis Oberhavel
- Stadtwerke Lauterbach
- Breitband Lenkungsausschuss Magdeburg
- Tenovis/Avaya Frankfurt/Main
- ServiceForce Frankfurt/Main
- essen.net
- Glasfaser Bochum
- vitronet/conlinet Gruppe Essen
- mr net group Flensburg

Kontakt

GRK Potsdam

Unternehmensberatung GbR
Helmholtzstr. 13
14467 Potsdam

Telefon: 0331/6200447

Telefax: 0331/6200449

Internet: www.grk-potsdam.de

Rüdiger Kramer

Geschäftsführender Gesellschafter

Mobil: 0163/818 99 79

E-Mail: r.kramer@potsdam.de

Gisela Kramer

Geschäftsführende Gesellschafterin

Mobil: 0174/9764646

E-Mail: g.kramer@potsdam.de

