

Die schwedische
Glasfaser-Allianz



Mehr Geschäft mit Open Access

Praxisbeispiele aus Schweden für TV, Telefonie und Internet in Open-Access-Netzen

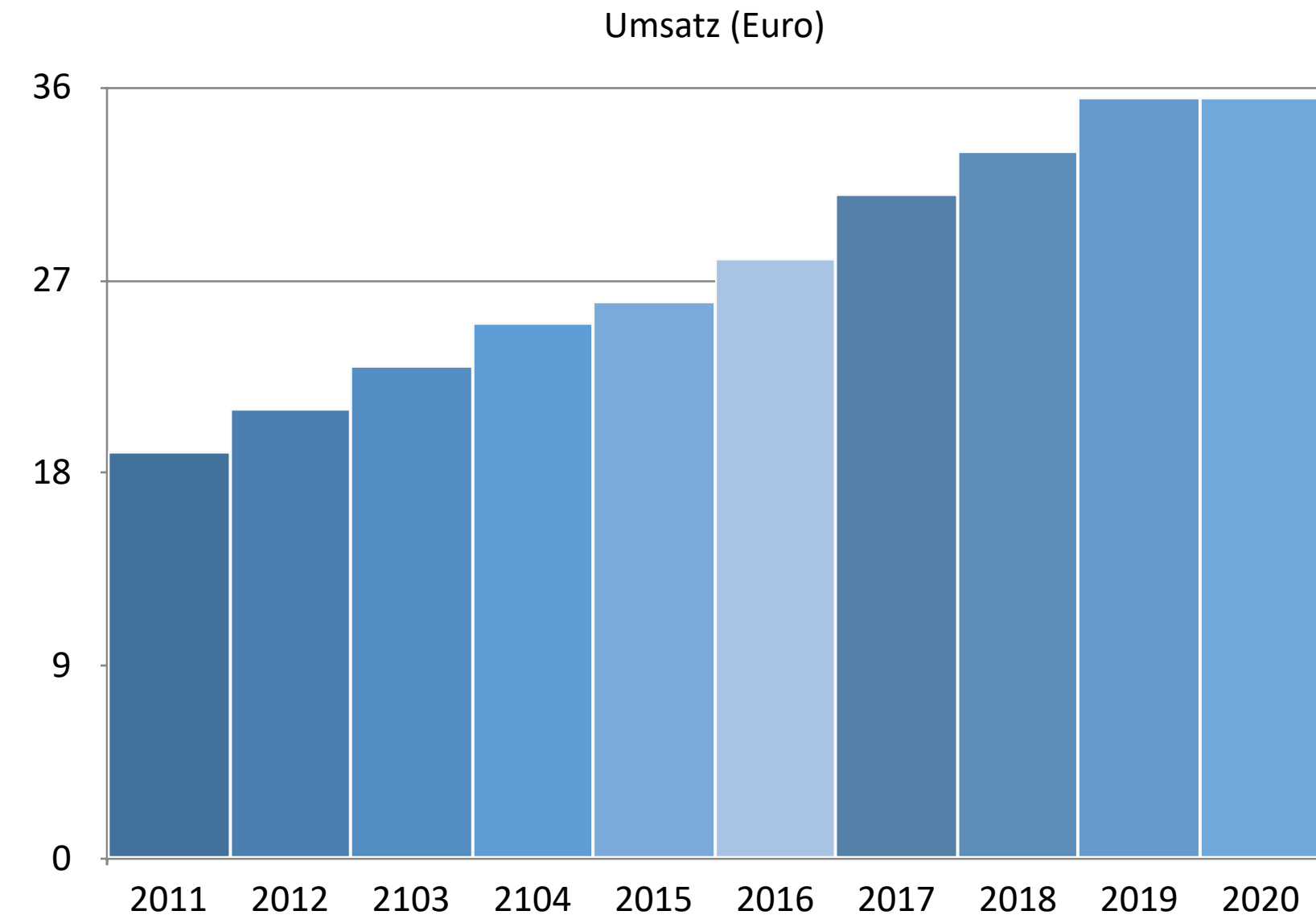
Mikael Häußling Löwgren, Schwedische Glasfaser-Allianz

&

Detlef Horn, Netadmin Systems

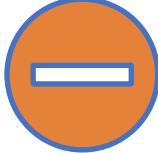



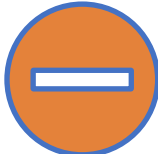


Historie des Unternehmens

- Gegründet: 1992
- Vertrieb nur TV-Dienste bis 2014
- Netzeigentümer
- Kunde von Netadmin
- Heute: 56 Angestellte



Zusammenfassung des Beispielkunden:

Netzöffnung — Herausforderungen, Chancen und Maßnahmen

-  2007: VIA Sat (\approx Astra in Deutschland) gründete ihre eigene Endkunden-Marke VIA Play
-  Wuchs in die Breite: Partnerschaft mit den Stadtnetzwerken und den EVU's
 - Dienstleister in deren Glasfasernetzen, bietet Zugang über L3 Bitstream-Access
 - Sie benötigten TV Dienste für Ihr Endkundenangebot
-   Am Anfang der offenen Netze gab es keinen technischen Branchenstandard - Schnittstellen & Prozesse
 - Jedes Glasfasernetz benötigte eine eigene Anpassung
-  Nachfrage veränderte sich vom TV zum Internet
-  2018 Erweiterung des Portfolios zum netzfreien ISP
-  2020 Erweiterung des Portfolios: digitale Betreuungs- bzw. Pflegedienste, einem portal und z.Zt. ca. 10-15 Dienstleistern

Zusammenfassung

- Infrastrukturwechsel von Kabel zu Glasfaser nimmt zu
- Eine große Kundenbasis ist wichtig – Andere Open-access Netzwerke nutzen, um die Kundenbasis zu vergrößern
- Produktportfolio erweitern
- Netze öffnen, das Durchleitungsentgelt sichern und Serviceanbieter ins Netz holen, damit sich die Gesamtproduktivität erhöht
- Nicht im Open-Access dabei zu sein, kann bei steigendem Konkurrenzdruck erfolgsbestimmend werden