

# Open Access für Stadtwerke mit Glasfasergeschäft

## Open Access

Möglichkeiten und Ansätze für Stadtwerke mit Glasfasergeschäft



Dr. Ernst-Olav Ruhle  
Mikael Häußling Löwgren

Webinar, 30.6.2020

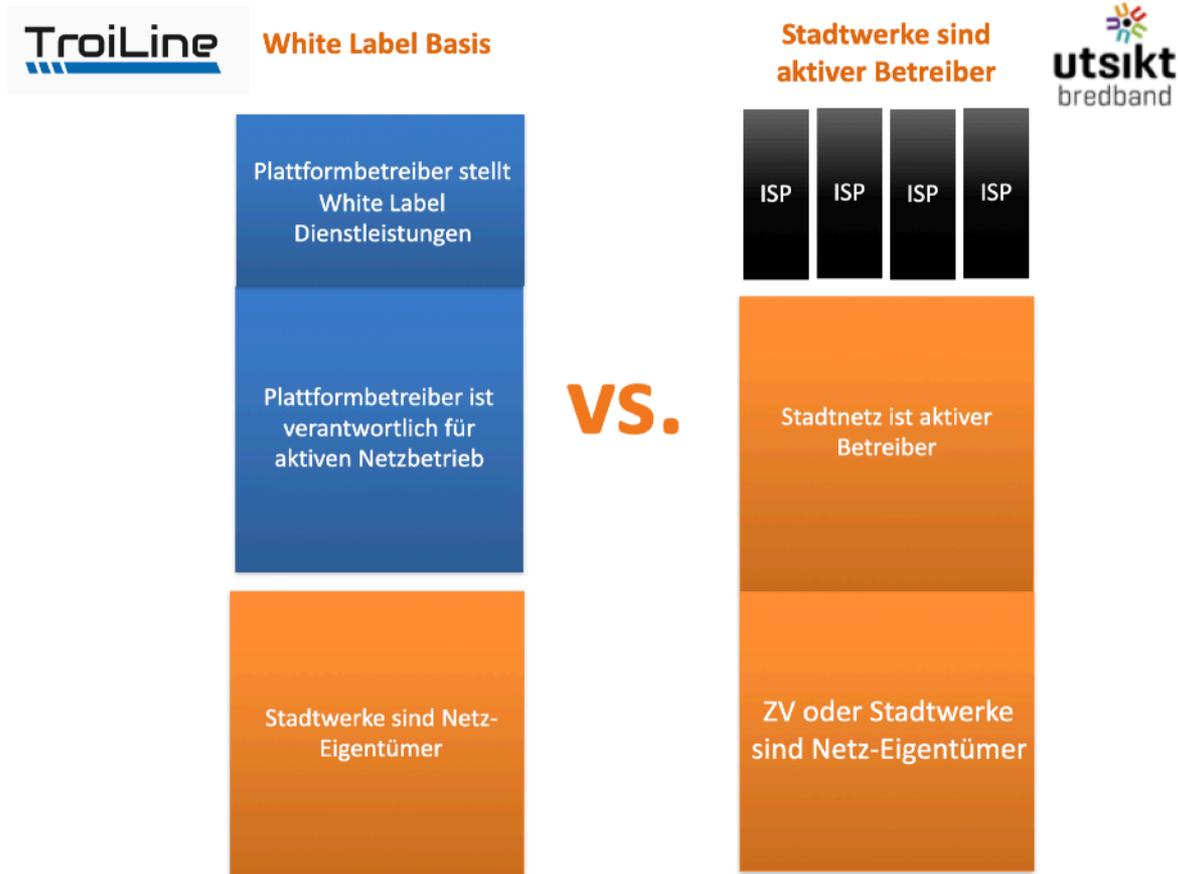
## Risiko

- Position im Endkundengeschäft
  - Margenverlust auf Layer 3
  - Konkurrenz zum eigenen Produktportfolio, insb. befürchtete Wettbewerbsnachteile zu nationalen Anbietern
  - Reduziertes Potential für Bündelprodukte mit Kerngeschäft
- Wholesale- und Retailgeschäft parallel als **operative** Herausforderung
- Wholesale- statt Retailgeschäft als **strategische** Herausforderung

## Chance

- Fokussierung auf Position als „aktiver Infrastrukturlieferant“
- Wettbewerb auf dem Netz
  - Kundenzufriedenheit allgemein steigt
  - Schnelle Lerneffekte für das eigene Endkundengeschäft
- Höhere Netzauslastung
  - bessere Wirtschaftlichkeit im Endkundengeschäft
  - Effizienterer Netzbetrieb; Kostensenkung im Netzbetrieb (Durchschnitt)
- Migration von Kunden, die den ISP behalten wollen, aber gerne einen anderen Infrastrukturbetreiber nehmen

## Was können wir aus internationale Beispielen lernen?



Quelle: schwedische Glasfaserallianz

## TroiLine



- > Schnellere und einfachere Einführung
- > Gut, wenn keine netzunabhängigen ISP-Dienstleister am Markt sind
- > Als strategischer Start gut geeignet. Dann kämen die Migrationskosten hinzu
- > Weniger Personal. (Ein OSS-System-Team beginnt mit den Positionen: 1 Systemverantwortliche/ und 1-2 SystemsachbearbeiterInnen, hat dann aber eine flache Zuwachskurve)
- > Geeignet für kleine Gemeinden/Netze mit wenigen potenziellen Abnehmern. (Erfahrungswert aus Schweden liegt unter 3.000 potenziell angeschlossenen Kunden)
- > Mit diesem Geschäftsmodell ist geringes Fachwissen nötig – der Partner bringt es mit ein.

## utsikt bredband



- > Skalierungseffekte bzw. bessere Marge bei Umsatzwachstum! (Schweden: ab 3.000 Kunden)
- > Keine eigene Marke. Als "nur" Infrastruktur-Anbieter hat man eine einfachere Marktposition
- > Flexibilität für neue Dienste und bessere Kontrolle über interne Abläufe/Prozesse und man kann flexibel reagieren
- > Förderung von "kommunalen Dienstleistungen", u. a. LORA, Intelligente Netze, Intranet, SmartCity, „digitales Rathaus“, Gesundheitswesen und Bildung
- > Förderung lokaler Dienstleister, Standort attraktiv gestalten
- > Besseres Up-take: Erreicht auch die Kunden, die einen besonderen Anbieter haben möchten, erzwingt keinen Anbieterwechsel und hat mehrere Marketing-Anbieter, die im Markt tätig sind
- > Weniger Überbau, wenn nicht jeder Dienstleister (Internet, Telefon, TV) ein eigenes Netz hat
- > Man erhält eine höhere Netzauslastung und eine höhere Erreichbarkeit der Kunden: weitere Kundensegmente mit einem weiteren Produktangebot

## Schlussfolgerungen

- Ergebnis
  - Ein Vergleich mit den schwedischen Stadtwerken der mittelgroßen Städte, ab 50.000 Einwohner, zeigt, dass es auch für viele deutsche Stadtwerke vorteilhaft sein könnte, ihr Netz im Eigenregie zu betreiben und „Open Access“ über aktiven Bitstream Access (BSA) anzubieten.
- Bewertung von Chancen und Risiken von Open Access
  - Nutzt man Standardsysteme und deren Anpassungsflexibilität ausreichend, dann gewinnt man viel: spart Geld und Zeit!
  - Klar: der erste hat es schwieriger als der X-te, aber wenn keiner der erste ist, was dann?
  - „Open Access“ über aktiven Bitstream Access (BSA) ist mit oder ohne eine eigene Marke möglich, Hauptsache diskriminierungsfreie Behandlung.