

BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

EXKLUSIVER STADTWERKE-TREFF

HERZLICH WILLKOMMEN!

powered by:

EWE



Telemaxx



AGENDA

15:30 – Begrüßung & Aktueller Blick auf die
15:40 Stadtwerke-Welt

15:40 – Kooperationen im Glasfasermarkt – Was
16:40 ist erreicht? Was kommt? Was ist für uns
als Branche zu tun?

16:40 – Nicht das nächste Open Access
17:00 irgendwas...

**Roxana Schäfer &
René Barnstedt**

**Dr. Ernst-Olav Ruhle, SBR-net
Consulting**

Karsten Schmidt, htp

Jennifer Joseph, VSE NET

Jørn Slåtten, Fiberforeningen

Martin Dorn, Bisping & Bisping

Daniel Serbee, vitroconnect

AGENDA

17:00 – Pause

17:20

17:20 – Warum Open Access und Managed
17:40 Services gemeinsam Erfolg versprechen
(Case Study)

**Jens Knobloch &
Steven Blount, EWE TEL**

17:40 – M-net RPA-Story: Symbiose Mensch und
18:05 Maschine im Kundenservice

Ferhat Datli, M-net

18:05 – Vom Infrastrukturbesitzer zum digitalen
18:25 Versorger

Jan Lange, TelemaxX

AGENDA

18:25 – Best Practices & Impulse für
18:45 bürgernahen Vertrieb

18:45 – Bürgerkommunikation des Bundes zum
18:55 Glasfaserausbau

18:55 – Zusammenfassung, Abschluss und
19:05 Übergang zum Dinner

ab 19:10 Gemeinsames Networking-Dinner

Steffen Schlakat-Hagemann,
Stadtwerke Neustadt am Rübenberge

Sven Butler, Gigabitbüro des Bundes

Moderationsteam

BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

KOOPERATIONEN IM GLASFASERMARKT – WAS IST ERREICHT? WAS KOMMT? WAS IST FÜR UNS ALS BRANCHE ZU TUN?

DR. ERNST-OLAV RUHLE

powered by:

EWE



Telemaxx



BREKO FIBERDAYS

Exklusiver Stadtwerketreff

**Kooperationen im Glasfasermarkt – Was ist erreicht?
Was kommt? Was ist für uns als Branche zu tun?**

Dr. Ernst-Olav Ruhle

Frankfurt, 24.03.2026

Kooperationen im Glasfasermarkt

Was ist erreicht? Was kommt? Was ist für uns als Branche zu tun?

Kooperationen

Eine Kooperation ist

„eine langfristige Zusammenarbeit zwischen zwei oder mehr Parteien, bei der die Beteiligten ihre individuellen Ressourcen, Fähigkeiten und Kenntnisse einbringen, um für alle einen Mehrwert bei der Zielerreichung zu schaffen – und Chancen und Risiken fair verteilt sind.“

- Die BREKO-Marktanalyse zeigt:
Im Glasfasermarkt herrscht eine hohe Kooperationsbereitschaft.
- Die Gründe liegen auf der Hand – Wholesale und Open Access bieten klare Vorteile wie u.a.:
 - höhere Netzauslastung
 - Vermeidung von Doppelausbau
 - Senkung des wirtschaftlichen Risikos
- Kooperationen sind somit ein zentraler Erfolgsfaktor im Glasfasermarkt – sowohl geografisch als auch entlang der Wertschöpfungskette.
- Entscheidend für den Erfolg sind dabei strategische, technische, vertragliche und kommerzielle Rahmenbedingungen.

Aktuelle Beispiele

Kategorie	Beispiel	Strategische Bedeutung
<ul style="list-style-type: none"> • Netzbetreiber ↔ ISP 	<ul style="list-style-type: none"> • Vodafone–Westconnect • Telekom–Glasfaser Ruhr • Deutsche Glasfaser–1&1 	<ul style="list-style-type: none"> • effiziente Netznutzung
<ul style="list-style-type: none"> • Wholesale-Zugang regionaler Anbieter 	<ul style="list-style-type: none"> • 1&1 Versatel–M-net • Telefónica–Eurofiber • 1&1 Versatel–Duisburg CityCom 	<ul style="list-style-type: none"> • Reichweitensteigerung ohne eigenen Ausbau
<ul style="list-style-type: none"> • Neutraler-Host FTTH-Plattform 	<ul style="list-style-type: none"> • OXG–Thüringer Netkom • OXG–Bahnhof • Glasfaser Nordwest–JustBolt GmbH • Plusnet–OpenNet; Bahnhof-OpenNet • vitroconnect–Westconnect • vitroconnect–OXG • Stadtwerke (Neumünster, Flensburg, Geesthacht) - OpenNet 	<ul style="list-style-type: none"> • Multi-ISP Plattformmodell
<ul style="list-style-type: none"> • Kommunale Kooperation 	<ul style="list-style-type: none"> • Telekom–Glasfaser Ruhr • Telekom–M-net/SWM • R,KOM–Telekom • R,KOM–1&1 Versatel 	<ul style="list-style-type: none"> • starke Rolle kommunaler Netzbetreiber

Exklusiver Stadtwerke –Treff – Ihre Referenten

- **Karsten Schmidt, htp („Kooperationen im Glasfasermarkt“)**
 - nach dem Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Hannover begann er seine Laufbahn beim regionalen Telekommunikations-Dienstleister htp GmbH 2000 als Produktmanager. 2002 übernahm er die Leitung der Abteilung Produktmanagement und wurde 2006 in Personalunion Leiter Vertrieb Privatkunden. Seit Januar 2013 ist er Geschäftsführer der htp GmbH und auch Mitglied im Vorstand des BREKO und Vorstandsvorsitzender der BREKO Einkaufsgemeinschaft

- **Martin Dorn, Bisping & Bisping („Gemeinsam erfolgreich“)**
 - ist Meister der Elektrotechnik, technischer Betriebswirt und zertifizierter Projektmanager. Bei Bisping & Bisping ist er Board Member für Strategische Gebietsentwicklung, Leiter Infrastruktur und Breitbandausbauprojekte & Leiter Kooperationsmanagement

- **Jennifer Joseph, VSE NET („Erfolgsgeschichten aus realen Kooperationen“)**
 - verantwortet bei der VSE NET und in der artelis Gruppe die strategische Ausrichtung des Portfolios als IKT Lösungsanbieter sowie die Entwicklung marktwirksamer Go to Market Konzepte. Der Schwerpunkt liegt auf einem konsequenten Kundenfokus: frühzeitige Identifikation der Markt- und Kundenbedarfe und Übersetzung in passgenaue, innovative Produkte und Lösungen. Klare Positionierung der Produkte im Markt und Unterstützung des Wachstums der VSE NET

- **Jørn Slåtten, Fiberforeningen („Why 99.5 % fiber coverage gives Norway an advantage?“)**
 - ist ein Wirtschaftsexperte mit 25 Jahren Erfahrung in Führungspositionen in mehreren Telekommunikationsunternehmen in Norwegen, darunter GlobalConnect. Er leitet derzeit drei Initiativen für die norwegische Telekommunikationsbranche. Als Gründer und CEO der Norwegian Fibre Association („Fiberforeningen“) mit mehr als 100 Mitgliedern spielt er eine zentrale Rolle zwischen den verschiedenen Akteuren der Glasfaser-Wertschöpfungskette und der politischen Landschaft und hat wiederholt eine große Durchsetzungskraft bewiesen

KOOPERATIONEN IM GLASFASERMARKT

KARSTEN SCHMIDT

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect



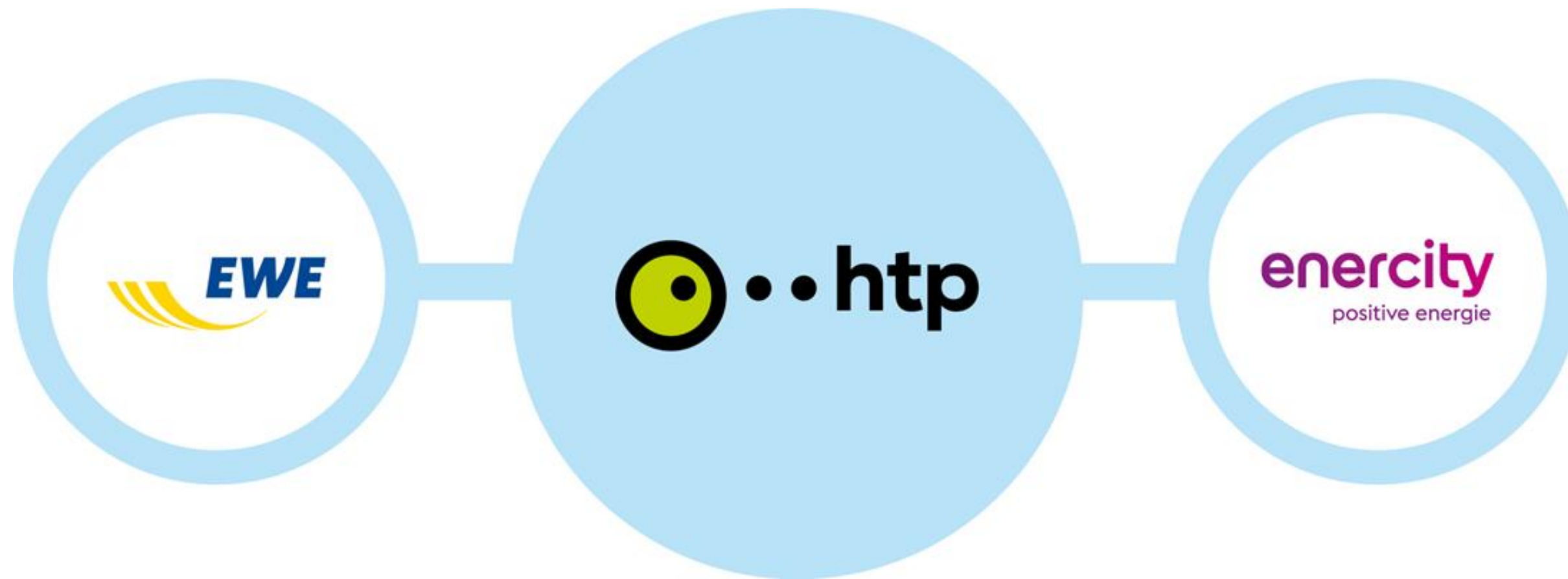
BREKO Stadtwerke-Treff 2026

Kooperationen im Glasfasermarkt

fiberdays 24.03.2026

Gesellschafter

Unsere Gesellschafter EWE AG und enercity AG zählen zu den **führenden Energiedienstleistern Deutschlands.**



Anschlussgebiet mit 1,1 Mio. Haushalten

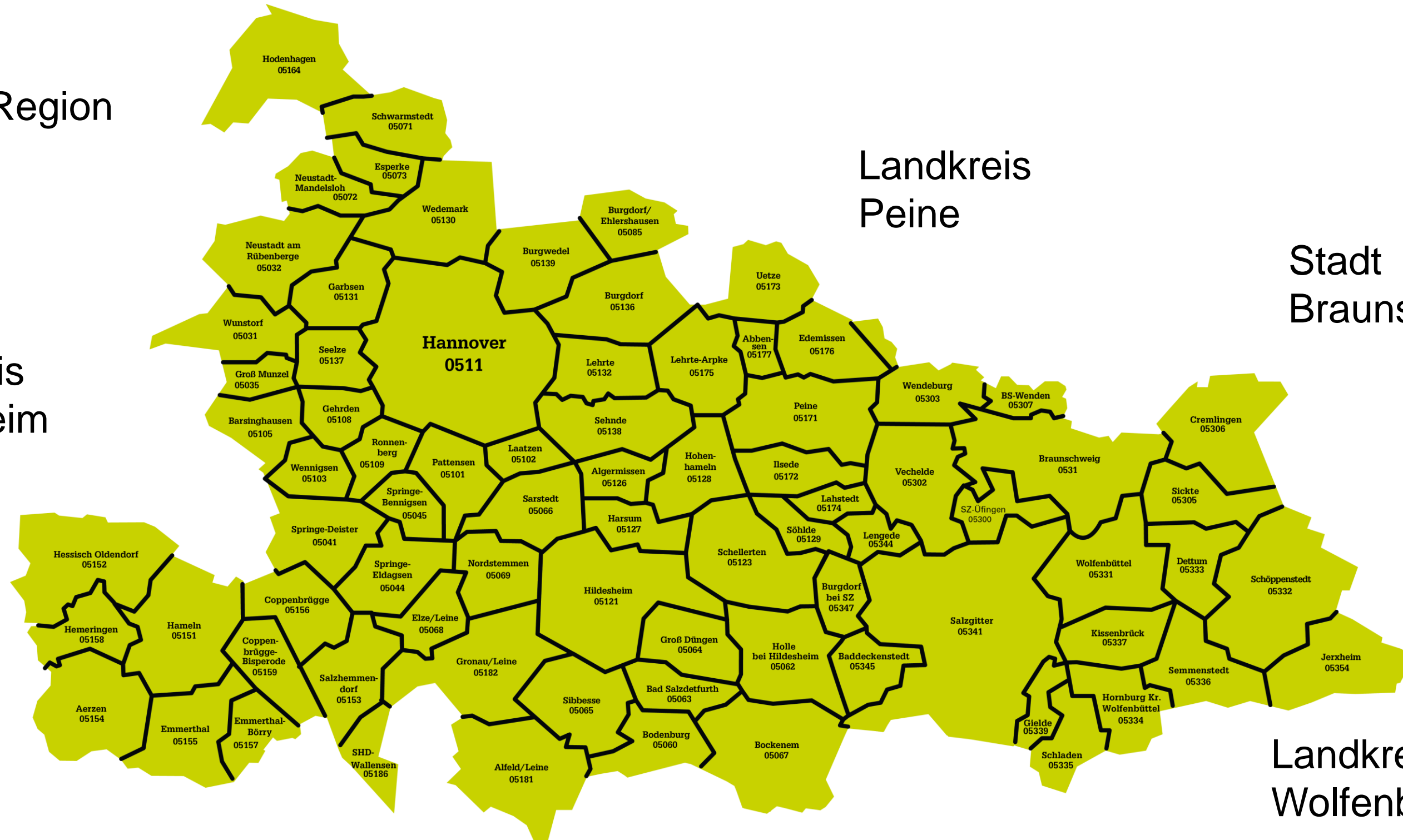
Stadt und Region
Hannover

Landkreis
Peine

Stadt
Braunschweig

Landkreis
Hildesheim

Landkreis
Hameln/Pyrmont

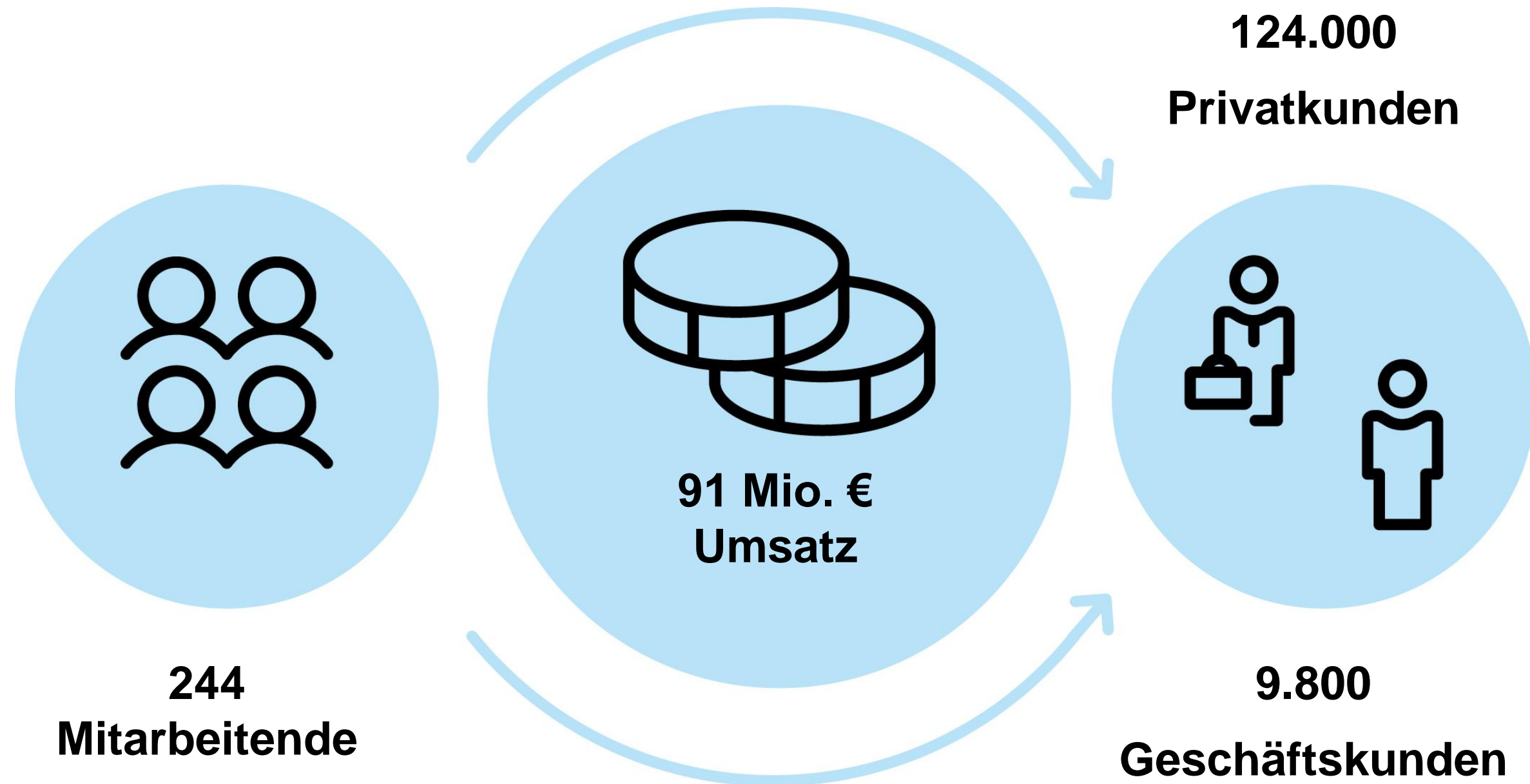


Landkreis
Wolfenbüttel

Infrastruktur-Power & Digitale Vernetzung

- **Potenzial Internetzuführung für 1,1 Mio. Haushalte** (Kupfer & Glasfaser)
- **Betrieb und Vermarktung von Glasfaser-Anschlüssen für ca. 220.000 Haushalte** durch **Glasfaser-Eigenausbau und Kooperationen** (Pachtmodelle)
- Unser Glasfaser-Netz versorgt über **25.000 Haushalte** mit linearem **TV**
- **Geschäftskunden** sind u.a. **große Konzerne** (VW, TUI, Talanx, Continental), **Banken, Krankenhäuser** sowie **alle Kommunalverwaltungen**
- Über unsere **DSL Plattform** erhalten Provider Zugang zu **150.000 Haushalten** mittels L2-BSA Vorleistungen (Open Access/Wholesale FttC)
- Vernetzung von Kunden-, Technik- und Antennen-Standorte in unserer Region für **nationale und internationale Netzbetreiber** und **Mobilfunk-Netzbetreiber**

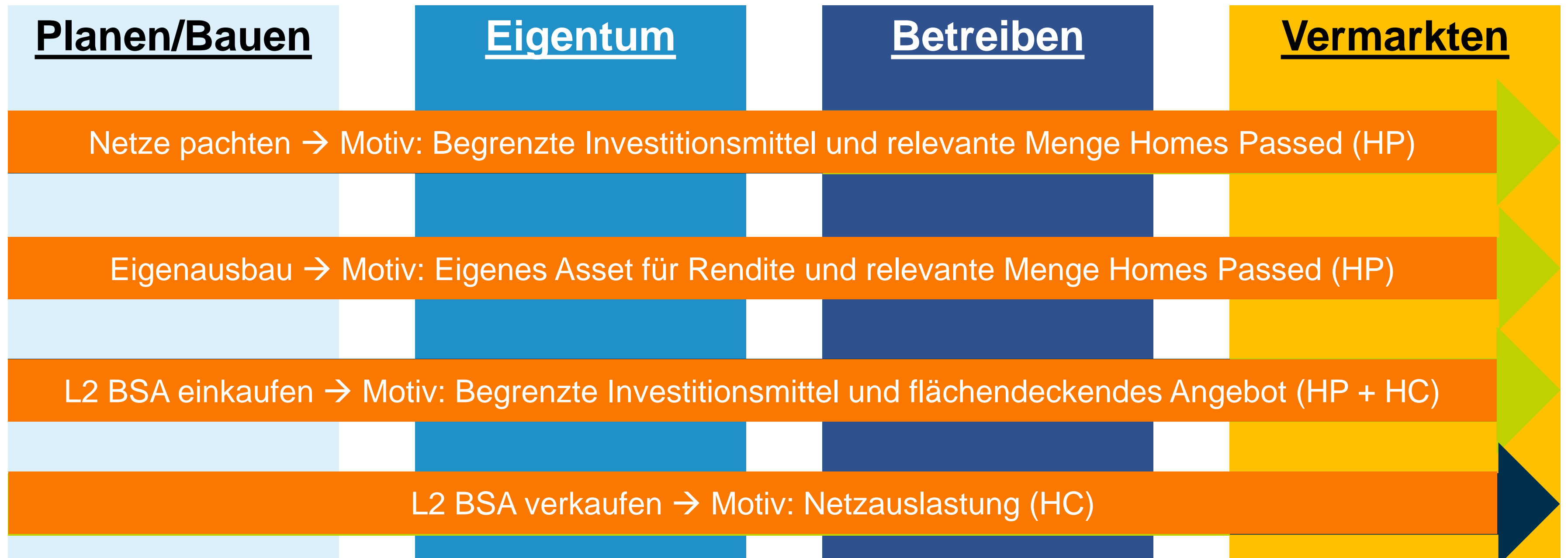
Unternehmenszahlen per 31.12.2025



Elemente der Wertschöpfung



Glasfaser- und Kooperationsmodelle der htp



Chancen und Herausforderungen

Planen/Bauen

- Analyse des Gebiets
- Planungsbüro
Glasfaser
- Bau-Kapazitäten
- Projektsteuerung
- Finanzierung
- Investitions-
Opportunitäten
- Skalierung
- Geschwindigkeit
- Reaktion auf
Marktveränderungen

Eigentum

- Langfristige
Renditeerwartung
- Synergien
- Daseinsvorsorge
- Infrastruktur-
Wettbewerb/
Überbau
- Netzverdichtung
 - HP zu HC
- Open Access-
Fähigkeit
 - Passiv

Betreiben

- Kostendeckung
durch Umsätze
- Synergien
- Skaleneffekte
- Netzwerkeökonomie
- Kompetenz
- Dienstleister-
Auswahl
- Open Access-
Fähigkeit
 - Passiv
 - Aktiv (L2 BSA)

Vermarkten

- Vertriebs-Kompetenz
- Markt-
geschwindigkeit
- Wettbewerbs-
intensität
- Kundenbindung
- Quote
Erstvermarktung
- Aufwuchs-Kurve
Netzauslastung

Strategie-Entscheidung

Übergeordneten Sinn für Glasfaserausbau identifizieren

Analyse der Chancen und eigenen Stärken sowie der eigenen Kompetenzfelder

Identifikation der Risiken und Herausforderungen

Entscheidung für Bauen und Eigentum, **gegen** Betrieb und Vermarktung

- Idealen Partner für Netzbetrieb und Vermarktung vorab finden
→ größerer regionaler, alternativer Anbieter
→ Partnerschaft auf Augenhöhe
- Partner mit Vermarktungs-Kompetenz

Entscheidung für Bauen und Eigentum **sowie** Betrieb und Vermarktung

- Ausführliche Bewertung des Dienstleisters für Netzbetrieb, Dienste-plattform und CRM
- Netzöffnung auf Basis von Layer 2 Bitstream Access → Steuerung der Wertschöpfungsmöglichkeiten auf Ihrem Netz (Prozess- & Netzverdichtungs-Kompetenz)



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**

htp GmbH

Mailänder Straße 2

30539 Hannover

Telefon 0511/60 00 – 0

Telefax 0511/60 00 – 10 99

htp.net

WIE STADTWERKE ZUKUNFT GESTALTEN: ERFOLGSSTORYS AUS REALEN KOOPERATIONEN

JENNIFER JOSEPH

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect



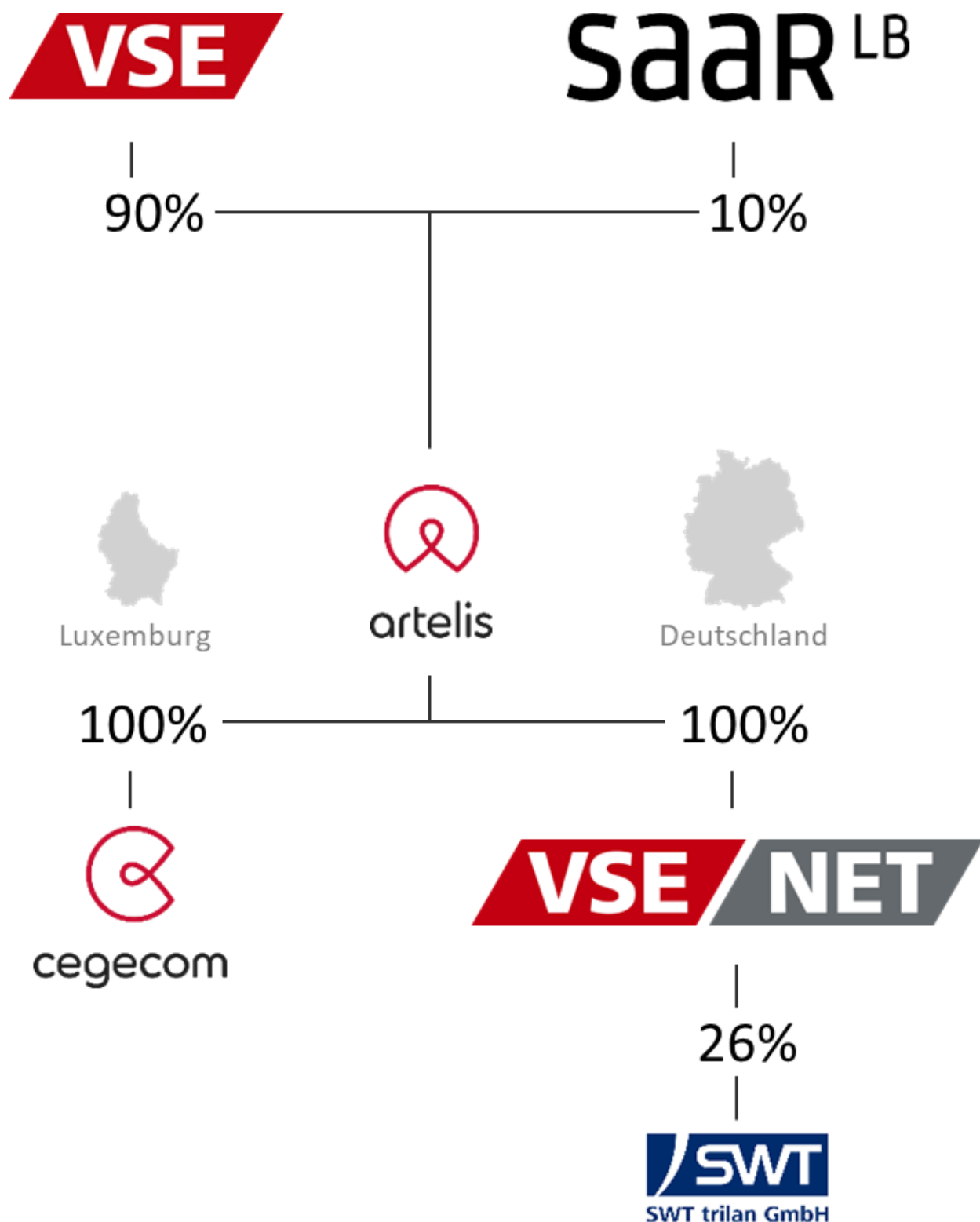
Wie Stadtwerke Zukunft gestalten: Erfolgsstorys aus realen Kooperationen

VSE NET GmbH · Partnervortrag Stadtwerke Treff ·
24.03.2026 · Public

ÜBER UNS

Kurzvorstellung VSE NET

Wer wir sind



ITK-Provider und -Netzbetreiber

Glasfaser, Datenleitungen, Internet, Telefonie, Breitband, Rechenzentrum, Cloud Lösungen, IT-Sicherheit

VSE NET steht für die Digitalisierung.

Wir möchten die Kommunikation zwischen den Menschen und den Unternehmen in unserem Land optimieren.

Als **Tochter der VSE AG** sind wir **Bestandteil des E.ON-Konzerns** und können die Synergien der Muttergesellschaften im Sinne unserer Kunden bestens nutzen.

Produktportfolio



Ihr Ansprechpartner für alle Themen der Telekommunikation



CONNECT



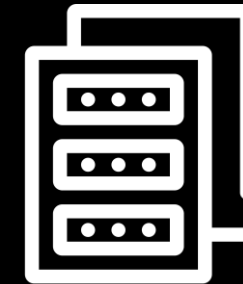
ONLINE



PHONE



SECURITY



DATACENTER



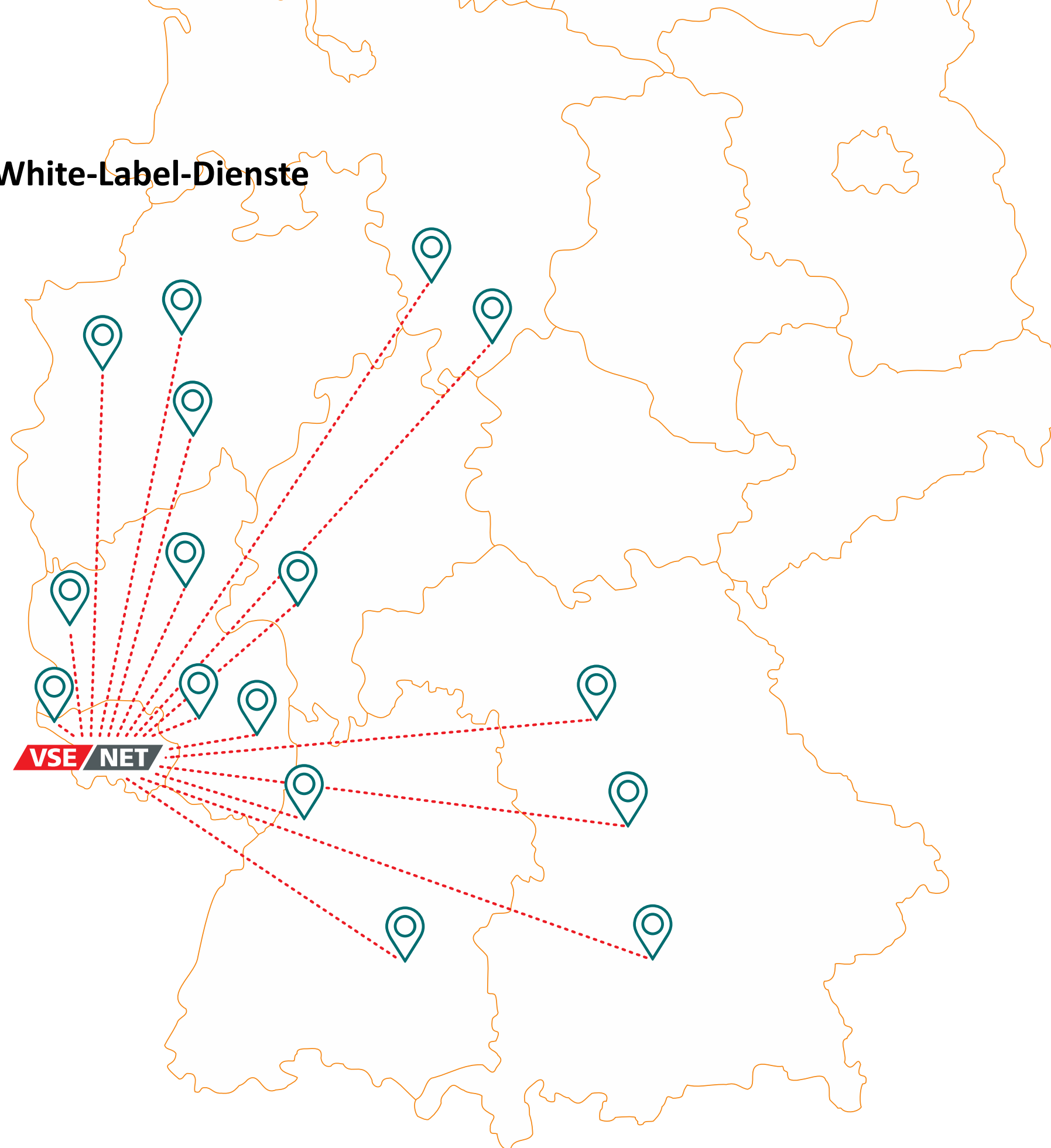
CLOUD

Geschäftskunden (B2B)

Wiederverkäufer / White Label: B2BC und Wholesale

E.ON Gruppe

White-Label-Dienste



-  **PROZESSINTEGRATION**
Schnittstellenanbindung Ihres CRM
-  **TELEFONDIENTST**
für B2C und B2B
-  **INTERNETDIENST**
für B2C und B2B
-  **ABRECHNUNG**
für Privatkunden- und Geschäftskunden
-  **KUNDENBETREUUNG**
1st und 2nd Level Support für den Endkunden
-  **NETZBETRIEB**
Network Operation Center
-  **LOGISTIK**
Hardwareversand und Rücknahme
-  **IP-TV**
Fernsehen in HDTV
-  **OPEN ACCESS**
Netzöffnung für Dritte
-  **FORDERUNGSMANAGEMENT**
Mahnwesen und Inkasso



PARTNERSCHAFTEN

Die Idee und Best-Practice

Referenz: Süwag

White-Lable-Vorleistungsdienste „as a service“



Ausgangssituation / Zielsetzung:

- Erweiterung bestehendes Portfolio um Telekommunikation, eigener Glasfaserausbau im Versorgungsgebiet
- Konzentration auf das Kerngeschäft, Ausbau und Vermarktung

Umsetzung / Vorgehen / Lösung:

- Dienste-Produktion nach dem Konzept der Süwag und sichert einen Großteil der regulatorischen Anforderungen der Süwag
- Bereitstellung der Plattform zur Abrechnung und des Forderungsmanagements

Mehrwert für die Partnerschaft:

- Süwag kann sich auf den Ausbau und Vermarktung konzentrieren sowie die Kundenbetreuung
- Partner wachsen „miteinander“



v.l.n.r.: Mike Schuler (l.), Bürgermeister Patrick Kunkel (r.) und das Gesicht der Kampagne, Klaas Faser

David Wiethoff, Marketingleiter bei Süwag

„Die drei Partner konzentrieren sich auf ihr Kerngeschäft und übernehmen dafür die jeweilige Verantwortung. Das erleichtert die Zusammenarbeit und die Kommunikation, was letztendlich den Kunden zugutekommt.“

Referenz: *EWR und EWG*

Network "as a service"



Ausgangssituation / Zielsetzung:

- Erweiterung der WLP-Leistungen um Aufbau & Betrieb MPLS-Hardware
- Ziel ist eine integrierte Gesamtlösung für Backbone & Access
- Netz-/Hardwarebetrieb aus einer Hand für EWR und EWG

Umsetzung / Vorgehen / Lösung:

- VSE NET erstellt Gesamtkonzept und sichert Netzbetrieb
- Zentrale und vollumfängliche Bearbeitung im Fehlerfall
- Prozessuale Vollintegration über alle Netzebenen

Mehrwert für die Partnerschaft:

- Partner nutzen abgestimmte Gesamtlösung
- Langjährige Konzept- und Betriebserfahrung der VSE NET
- Ein Ansprechpartner für die Partner für die technische Betriebsplattform



Schematische Darstellung Network „as a service“

Referenz: *GlasfaserPlus GmbH*

Open Access Partnerschaft



Ausgangssituation / Zielsetzung:

- Risiko für eigenen Ausbau durch Überbau von GF+
- Nutzung von Infrastruktur der GF+ zur eigenen Produktvermarktung
- Vermeidung der Abwertung der eigenen Infrastruktur

Umsetzung / Vorgehen / Lösung:

- Start der Kooperation in 2025
- Erste Umsetzung im Bereich RLP für die EWR
- Erweiterung und Einbindung als Leistungsschein in das WLP-Portfolio der VSE NET

Mehrwert für die Partnerschaft:

- WLP-Komplettangebot der VSE NET inkl. Infrastruktur
- Erweiterung auf zus. Gebiete und für weitere Partner einfach ohne eigenen Netzausbau --> Risikominimierung
- Konzentration der WLP auf Kundengewinnung

VSE NET GmbH · Partnervortrag Stadtwerke Treff · 24.03.2026 · Public



v.l.n.r.: Jens Berwig (CCO GlasfaserPlus) und Marc Kahabka (Geschäftsführer der VSE NET) bei der Vertragsunterschrift.

Ralf Gresselmeyer, CEO der GlasfaserPlus

„Mit VSE NET haben wir nun einen namhaften Partner aus dem E.ON-Konzern gewonnen. Wir bedanken uns für das Vertrauen, die bisher hervorragende Zusammenarbeit und freuen uns auf eine lange, erfolgreiche Partnerschaft.“

Referenz: *energis GmbH*

Open Access in der Praxis



Ausgangssituation / Zielsetzung:

- VSE NET hat ein bestehendes Glasfasernetz
- energis vermarktet eigene Marke – Energie & Telekommunikation aus einer Hand

Umsetzung / Vorgehen / Lösung:

- Bereitstellung der WLP-Leistungen inkl. Netzbeistellung eigenes Netz für energis
- Prozessabwicklung über S-PRI
- Meldungskommunikation für CRM

Mehrwert für die Partnerschaft:

- Prozessuale Abwicklung end-to-end
- Konzentration von energis auf 360°-Vermarktung, regionaler Rundumversorger
- Erhöhte Wertschöpfung für beide Partner



Beratungstermin Kundencenter energis GmbH

Internet im Saarland von der VSE Gruppe

Als Teil der Gigabit-Initiative der saarländischen Staatskanzlei bauen wir gemeinsam in vielen saarländischen Gemeinden unser ultraschnelles Glasfaser-Netz aus.

Referenz: *comdialog*

Mehrwertdienste „Telefonie“



Ausgangssituation / Zielsetzung:

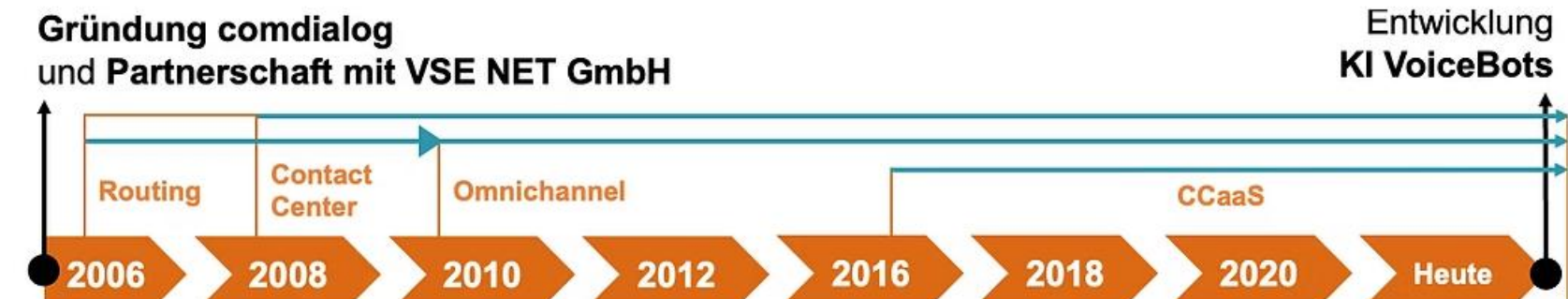
- Etablierung von Kommunikationslösungen für den Kundenkontakt, insbesondere für Institutionen

Umsetzung / Vorgehen / Lösung:

- Start der Partnerschaft mit Sonderrufnummern (0190, 0800..), Weiterentwicklung in den Bereich Call Center / Contact Center Lösungen
- neuen Produkte, z.B. ChatBot und VoiceBot - Automatische, intelligente Kundendialoge für effiziente Serviceprozesse

Mehrwert für die Partnerschaft:

- Comdialog entwickelt intelligente Lösungen für das bundesweite Routing von Anrufen im Netz
- VSE NET stellt ihr technisches Know-How samt Hardware für den Betrieb & die Abrechnung



Entwicklungszeitraum von Innovative Kundenservice-Lösungen für eine zukunftsorientierte Telekommunikation.

Patrik Lange, Geschäftsführer comdialog GmbH

„Wir sind ein wichtiger Taktgeber auf dem Markt der intelligenten Sprachmehrwertdiensten und das wollen wir mit VSE NET auch bleiben.“

[Link Demos: Use Cases KI VoiceBot](#)

6 Gründe für eine Partnerschaft



**Ein Partner auf
Augenhöhe**



**Kompetentes
Personal**



**Wettbewerbsfähige
Preise**



**Langfristige
Partnerschaften**



**Individuelle
Lösungen**



**Umfassende
Kundenberatung**



Vielen Dank
für Ihre
Aufmerksamkeit!

Ansprechpartner



Eric Brinkers

Abteilungsleiter Indirekter Vertrieb & Carrier Services

T +49 681 607-1258

Eric.brinkers@vsenet.de



Jennifer Joseph

Bereichsleiterin Produktstrategie & Marketing

T +49 681 607-2720

Jennifer.joseph@artelis.net



**Treffen Sie uns
persönlich
in Halle 3.1 am
Stand F37**

BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

WHY 99.1 % FIBER COVERAGE GIVES NORWAY AN ADVANTAGE?

JØRN SLÅTTEN

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect



Fiberforening.no

Why 99.1 % fiber coverage gives Norway an advantage?

Breko - Frankfurt - March 24th 2026



Fiberforening.no

About Fiberforening.no

- 104 members
- Goal to help regional net owners to carry out their social mission
 - Including contributing to economic growth
- Robust Fiber
 - Fully digitized on the website and searchable + AI assistant
 - Process with Regulator, Gov. Std. Org and the ministry
 - Linked to emergency preparedness and security
 - **Can end up as the standard for all companies in Norway - KEY**
- Annual meeting January each year
- New initiative: Transport networks





Fiberforening.no

Key figures from Norwegian Regulator - 2024

COVERAGE TODAY

- 100 Mbit/s coverage:
 - 99.1% nationally (densely populated areas: 100%, sparsely populated areas: 94.7%).
- Gigabit coverage (1 Gbit/s):
 - 96.2% nationally (densely populated areas: 98.8%, sparsely populated areas: 82.4%).

GOAL 2030

- Government's goal that all households and businesses should have access to 1 Gbit/s by the end of 2030.
- Deployment in sparsely populated areas is increasing, but just under 100,000 households remain to reach the 2030 target.



How did we get there? From early 2000

- Commercial actors build out
- Municipalities and their energy companies took on a social mission
 - Formed broadband companies
- Little or no regulation
 - Goal was to build
 - Early reaching high fiber penetration
- Subsidies
 - In the most rural areas
 - Apply for subsidies when it was a business case no-go
- Telenor
 - Milked copper - and lost market shares
 - Copper sanation from 2023
- **MARKETING** - campaigns - learned all about need for Fiber





Sometimes it went too fast.
- But we got there





Fiberforening.no

What is the big deal? Advantages 1

- Higher starting point for gigabit:
 - With 96.2% national gigabit coverage, Norway needs smaller incremental investment to hit universal 1 Gbit/s than countries with lower current gigabit coverage. That shortens time-to-target and lowers marginal cost per new user.
- Strong rural coverage relative to many peers:
 - 82.4% gigabit in sparsely populated areas (and 94.7% at 100 Mbit/s) means fewer households left behind. This reduces the socio-economic divide between urban and rural areas and lowers the scale of targeted subsidy programs.



What is the big deal? Advantages 2

- Easier universal rollout logistics:
 - Norway's smaller population and high existing fiber penetration make coordination, regulation and monitoring more manageable than in larger markets such as Germany, which has more legacy copper and a bigger, more diverse build-out to manage.
- Competitive business environment:
 - Near-universal gigabit access supports digital services, cloud use, telework and innovation—attracting and retaining businesses and talent, and improving productivity especially in high-value sectors.



What is the big deal? Advantages 3

- Faster realization of public sector digitalization:
 - High broadband baseline accelerates e-health, education, public administration and emergency services rollouts with lower incremental cost.
- Better resilience and emergency capability:
 - Widespread modern networks tied to preparedness and security planning improve redundancy and crisis response compared with networks still dependent on older infrastructure.



What is the big deal? Advantages 4

- Lower long-term subsidies and policy overhead:
 - With most of the heavy infrastructure already in place, Norway can shift from large capex subsidies to targeted maintenance, upgrades and demand-stimulation measures.



Yet to come

The remaining ~100,000 households in sparsely populated areas still require focused funding, innovative deployment (wireless/fixed wireless access, small fiber projects) and regulatory support to truly reach universal service—similar to challenges Germany faces but on a smaller scale.





Fiberforening.no

Europe

- Europe is lagging behind
 - Inefficient and bureaucratic
- USA and China
 - Having a high pace
- Infrastructure
 - Is key to maintaining technological development
- Future
 - Need tech development
 - AI drive
 - Need heavy fiber infrastructure



Germany

Falls behind in fiber optic infrastructure (second last in the EU)

Digital public services; ranks around 21st to 24th in the EU



Fiberforening.no

Germany

- Large Fiber-players i Germany
 - Keep the buildout pace at lower level than needed
 - Copper is still communicated as a good Solution
 - Fiber is the future in 2040
- Government / state
 - Believes in the large players
 - Makes barriers via bureaucracy
- Digitalization - Ref. Norway's advantages
 - Germany need to teach their society on digitalization benefits in other countries
 - Change habits
 - Payment
 - Tickets
 - Security





Fiberforening.no

AI- revolution

- Estimated to be 15% of demand
 - Capacity Europe
- Hyperscalers don't rely on demand hype and build their own
 - META - build own cables around the world - 55.000 KM



Meta plans globe-spanning sub-sea internet cable

17 February 2025

Share  Save 

Liv McMahon

Technology reporter



Fiberforening.no

Meta says the multi-billion dollar project aims to boost connectivity along the world's "digital highways".



Meta has announced plans to build a 50,000km (31,000 mile) sub-sea cable across the world.

The tech giant said Project Waterworth - connecting the US, India, South Africa, Brazil and other regions - will be the world's longest underwater cable project when completed.

Meta, which owns Facebook, Instagram and WhatsApp, has sought to extend its presence in technology beyond social media, including in artificial intelligence (AI) and the infrastructure that supports it.

It said its new cable project would provide "industry-leading connectivity" to five major continents and help support its AI projects.



Fiberforening.no

Europe need a strong Germany!



Fiberforening.no

BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

GEMEINSAM ERFOLGREICH SYNERGIEN UND KOOPERATIONEN IM BREITBAND AUSBAU

MARTIN DORN

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect



bisping & bisping

Gemeinsam Erfolgreich

Synergien und Kooperationen
im Breitbandausbau

Martin Dorn

Bisping & Bisping GmbH & Co. KG.

Leitung Infrastruktur & Breitbandausbauprojekte

VORSTELLUNG

Martin Dorn



- Meister der Elektrotechnik, technischer Betriebswirt und zertifizierter Projektmanager
- Board Member Strategische Gebietsentwicklung
- Leiter Infrastruktur und Breitbandausbauprojekte
- Leiter Kooperationsmanagement

FAKTEN UNTERNEHMEN

35

Jahre
erfolgreich
am Markt

Seit

1996

lizensierter TK-
Netzbetreiber

ITK DIENSTE

Telekommunikation – Internet
Security – Cloud Services

BACKBONE
eu.bisping.net

Frankfurt, Berlin,
Nürnberg, Zürich,
Wien, München

Mitglied
bei Breko,
VATM, eco,
NIK, DIHK

KUNDEN

Telecom, Industry
IT/TK, Healthcare,
Dienstleistung,
Government, B2C

GLASFASERNETZE

Planung, Bau, Betrieb,
Vermarktung, Service,
Netz-Kooperationen

85

Mitarbeiter

Über

2.500

gewerbliche und
institutionelle
Kunden

FTTH

FTTB – FTTC
Hybridnetze

Kunden gesamt

DACH

Deutschland,
Österreich,
Schweiz

13

Mio. EUR
Umsatz 2024

Über

15.000

FTTH/FTTB/FTTx
Anschlüsse Bayern

Breitbandausbau

Eigenwirtschaftlicher Ausbau
Deckungslückenfinanzierung
Kooperationen - Betreibermodell

100.000

FTTH/B
Anschlüsse
in Planung

KOOPERATION STADTWERKE

Kooperationen, Joint Venture, Zusammenarbeit mit Energie Netzbetreibern

INNOVATIVE GESCHÄFTSMODELLE

Kooperationen mit EVU – (Energie-) Netzbetreiber

- individuelle Stärken von EVU und Netzbetreiber nutzen
- Kooperationsmodelle in unterschiedlichen Ausprägungen
 - Ausbau- / Tiefbaukooperationen
 - passives Leerrohrinfrastrukturen
 - Joint Venture, gemeinsame Infrastruktur
 - passives LWL-Backbone und Teilnehmernetz
 - aktiver Netzbetrieb
 - Provisionierung, Dienste, Services, Produkte
 - Vermarktung
 - kaufmännischer Betrieb

INNOVATIVE GESCHÄFTSMODELLE

Kooperationen mit EVU – (Energie-) Netzbetreiber

- **Kooperation auf Augenhöhe**
 - passender Zuschnitt
 - passende Aufgabenteilung
 - nachhaltiger Netzausbau
- **Kooperation im Dreiklang**

gemeinsames Ziel nachhaltiger Gesamtausbau

 - Kommune
 - Stadtwerke, kommunales Unternehmen
 - Netzbetreiber

LÄUFT ES IN DER PRAXIS?

Vorstellung gegenüber der Realität

- **sinnvolle Nutzung** bestehender Infrastrukturen:
 - Sind die Anlagen bekannt, dokumentiert und beschrieben?
 - Standardplan zur Ertüchtigung entwickeln (gemeinsam)
- **Spartendenken** können wir uns nicht leisten:
 - Finden die Abteilungen auf Arbeitsebene zusammen?
 - Weg vom „wir und die“



REICHT ES?

- **Erreichen wir so unser Ziel ?**
 - Neben dem Ausbau sind auch das strategische Ziel klar zu definieren
 - OpenAccess bis Wholesale
 - Produkte, Preise bis hin zu Kombiprodukten
 - Kombination von mehreren Modellen
 - Notwendige Förderung prüfen
 - Wirtschaftlich im ländlichen Bereich notwendig
 - Kommunale Finanzen endlich
 - Infrastrukturvertrieb
 - sehr guten Kundenkontakt von Stadtwerken nutzen
 - Erreichen einer hohen Quote im Initialausbau

UND WIE IST DIE UMSETZUNG?

- **Die gemeinsame Sprache finden**
 - Politischer Hintergrund bekannt
 - Entscheidungswege sind länger
 - Nachhaltige Ausbaustrategie festlegen
 - Sind die Aufgaben klar geregelt, Bauleiter LWL
 - Dokumentation und Baustatus pflegen
 - Neue Topologie im Bestand nutzen
 - Konsequente Nutzung von energiepolitischen Themen
 - Vertrieb und Marketing auf beide Partner abstimmen
 - Zum Schluss: Den Kunden nicht vergessen !!

**VIELEN
DANK**

bisping & bisping



NICHT DAS NÄCHSTE OPEN ACCESS IRGENDWAS...

DANIEL SERBEE

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect



Das Zeitfenster schließt sich

DANIEL SERBEE

Der Markt konsolidiert sich.
Der Investitionsdruck nimmt zu.
Der Wettbewerb wird härter.

Der Glasfasermarkt ist kein Technologiethema.
Er hat ein Strukturproblem.

HEUTE ZEIGT SICH DIE WIRKLICHKEIT DES MARKTES

**Der Business Case
wurde oft sauberer erzählt,
als er operativ ist.**

AUSBAU

teurer

VERMARKTUNG

schwerer

BETRIEB

aufwendiger

PROZESSLEISTUNG

komplexer

DER GLASFASERMARKT IST AKTUELL GEPRÄGT VON

Fragmentierung - Insellösungen - bilateralen Integrationen

DAS ERGEBNIS

Zu viele Schnittstellen - zu viel Aufwand - zu wenig Skalierung

DIE FOLGE

Kooperationen werden zu schwer - jeder optimiert sein eigenes Modell

DER GLASFASERMARKT IST AKTUELL GEPRÄGT VON
Fragmentierung - Insellösungen - bilateralen Integrationen

DAS ERGEBNIS

Zu viele Schnittstellen - zu viel Aufwand - zu wenig Skalierung

DIE FOLGE

Kooperationen werden zu schwer - jeder optimiert sein eigenes Modell

DAS MARKTRISIKO DARAUS

Parallele Strukturen statt gemeinsamer Nutzung

DER GLASFASERMARKT IST AKTUELL GEPRÄGT VON
Fragmentierung - Insellösungen - bilateralen Integrationen

DAS ERGEBNIS

Zu viele Schnittstellen - zu viel Aufwand - zu wenig Skalierung

DIE FOLGE

Kooperationen werden zu schwer - jeder optimiert sein eigenes Modell

DAS MARKTRISIKO DARAUS

Parallele Strukturen statt gemeinsamer Nutzung

DAS ERGEBNIS

Zu viele Schnittstellen - zu viel Aufwand - zu wenig Skalierung

DIE FOLGE

Kooperation werden zu schwer - Jeder optimiert sein eigenes Modell

DAS MARKTRISIKO DARAUS

Parallele Strukturen statt gemeinsamer Nutzung

**Wie kommen wir wirtschaftlich
durch dieses Spiel?**

Es gibt 3 strategische Auswege

VERKAUF

VERPACHTUNG

OPEN ACCESS

Es gibt 3 strategische Auswege
Aber nur einer hält die Wertschöpfung im eigenen Haus

VERKAUF

Liquidität heute.
Keine strategische
Rolle morgen.
Das Netz ist weg.

VERPACHTUNG

Das Netz bleibt formal da.
Die Marktbearbeitung
liegt woanders.
**Stadtwerke werden
zu Baufirmen.**

OPEN ACCESS

Netz behalten.
Vermarktung ermöglichen.
**Wertschöpfung bleibt
im eigenen System.**

WER VERKAUFT, STEIGT AUS DEM SPIEL AUS.

Das ist der Punkt, an dem die Branche heute steht

Kupfer-Glas-Migration

Regulierung

Investitionsdruck

Überbau

Förderlogik

Take-up Rate

Der Markt braucht Frieden.

Wie?

Ganz sicher nicht mit dem nächsten
Open-Access-Irgendwas.



Unsere Friedenstaube



CAP macht echten Open Access operativ beherrschbar.

Eine Plattform, die Komplexität reduziert, Kooperationen ermöglicht
und Wachstum anschlussfähig macht.

EINE PLATTFORM - EIN TEAM - ALLES AUS EINER HAND.

**CONNECT**

Anbinden
& Starten

ORDER

Beauftragen
& Steuern

FIX

Entstören
& Klären

BILL

Abrechnen
& Zuordnen

CAP DECKT DIE OPERATIVE STRECKE VON KOOPERATIONEN AB.
VON ANBINDUNG BIS ABRECHNUNG.



Die Wholesale-Reise für Stadtwerke

Wie aus einem Glasfasernetz ein anschlussfähiges, vermarktbare Wholesale-Angebot wird.

Vom Glasfasernetz zur Wholesale-Fähigkeit



3 Phasen entlang der Wholesale-Reise

Vom Markteintritt über die operative Lieferfähigkeit bis zur skalierbaren Zusammenarbeit.



GO

Schnell in die Vermarktung.
Partner anschließen.

Das Netz marktfähig machen.

Stadtwerke schaffen standardisiert den Zugang für Anbieter und Nachfrager und bringen ihr Netz schneller in die Vermarktung.

CAP GO bringt Angebot und Nachfrage zusammen
- ohne den Start unnötig schwer zu machen.

Lieferfähigkeit
operationalisieren.
Übergaben
standardisieren.

**Zusammenarbeit
belastbar machen.**



Bestellung, Übergaben, Prüffälle
und operative Abläufe werden so
gesteuert, dass Zusammenarbeit
verlässlich, wiederholbar und
automatisierter wird.

CAP FLOW macht aus
Partnerschaften belastbare
operative Prozesse.

Mehr Volumen.
Mehr Anforderungen.
Mehr Partner.

Wenn Volumen, Anforderungen oder Integrationsbedarf steigen, wird aus CAP keine neue Baustelle, sondern ein anschlussfähiges Setup für komplexere Geschäftsmodelle.

CAP SCALE macht Wachstum beherrschbar.





Der Standard für Kooperationen.

Das Zeitfenster schließt sich.

Kabel im Boden reichen nicht.

**Wer heute keine kooperationsfähige Struktur aufbaut,
wird morgen nur noch Infrastruktur zuliefern.**

Andere Märkte folgen längst dem Plattformengedanken.

Unser Markt baut oft noch nur Netze.

Das Zeitfenster schließt sich.

Kabel im Boden reichen nicht.

Wer heute keine kooperationsfähige Struktur aufbaut,
wird morgen nur noch Infrastruktur zuliefern.

**Andere Märkte folgen längst dem Plattformgedanken.
Unser Markt baut oft noch nur Netze.**

Wir glauben an diesen Plattformgedanken.

Wir verbinden Anbieter und Nachfrager.

Nicht als Carrier. Nicht als Wettbewerber.

SONDERN ALS PLATTFORM.



HALLE 3.1 | STAND E22

WARUM OPEN ACCESS UND MANAGED SERVICES GEMEINSAM ERFOLG VERSPRECHEN

**JENS KNOBLOCH &
STEVEN BLOUNT**

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect



EWVE

EWE

EWE TEL – starker Partner aus dem Nordwesten

Warum Open Access und Operations as a Service zentrale
Erfolgsfaktoren für den Glasfaserausbau in Deutschland sind



EWE gesamt 2024

8,7 Mrd. €

Umsatz

918,9 Mio. €

Ergebnis

Ø 10.899

Mitarbeitende

> 1,4 Mio.

Energiekund:innen

> 800.000

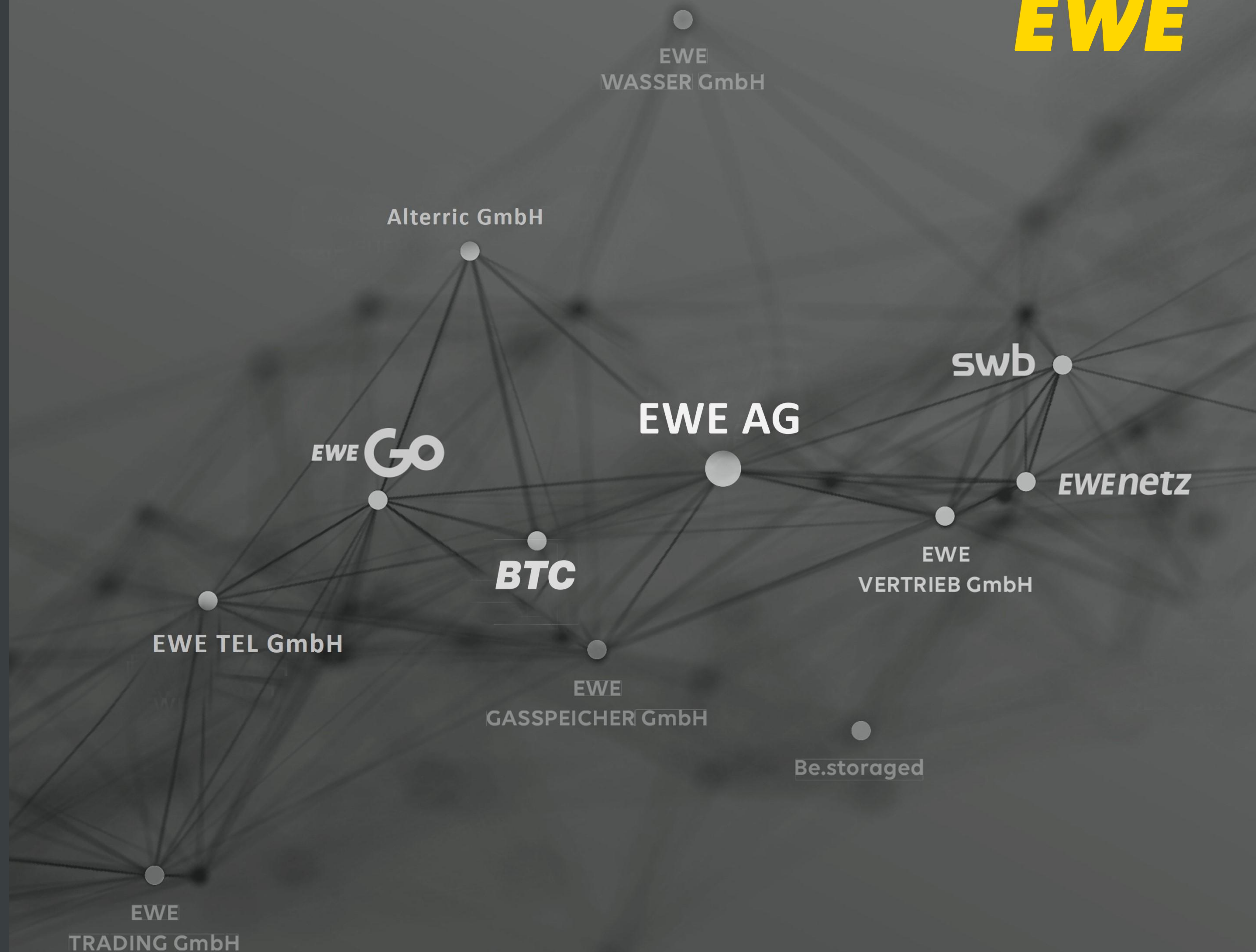
TK-Privatkund:innen

> 50.000

TK-Geschäftskund:innen

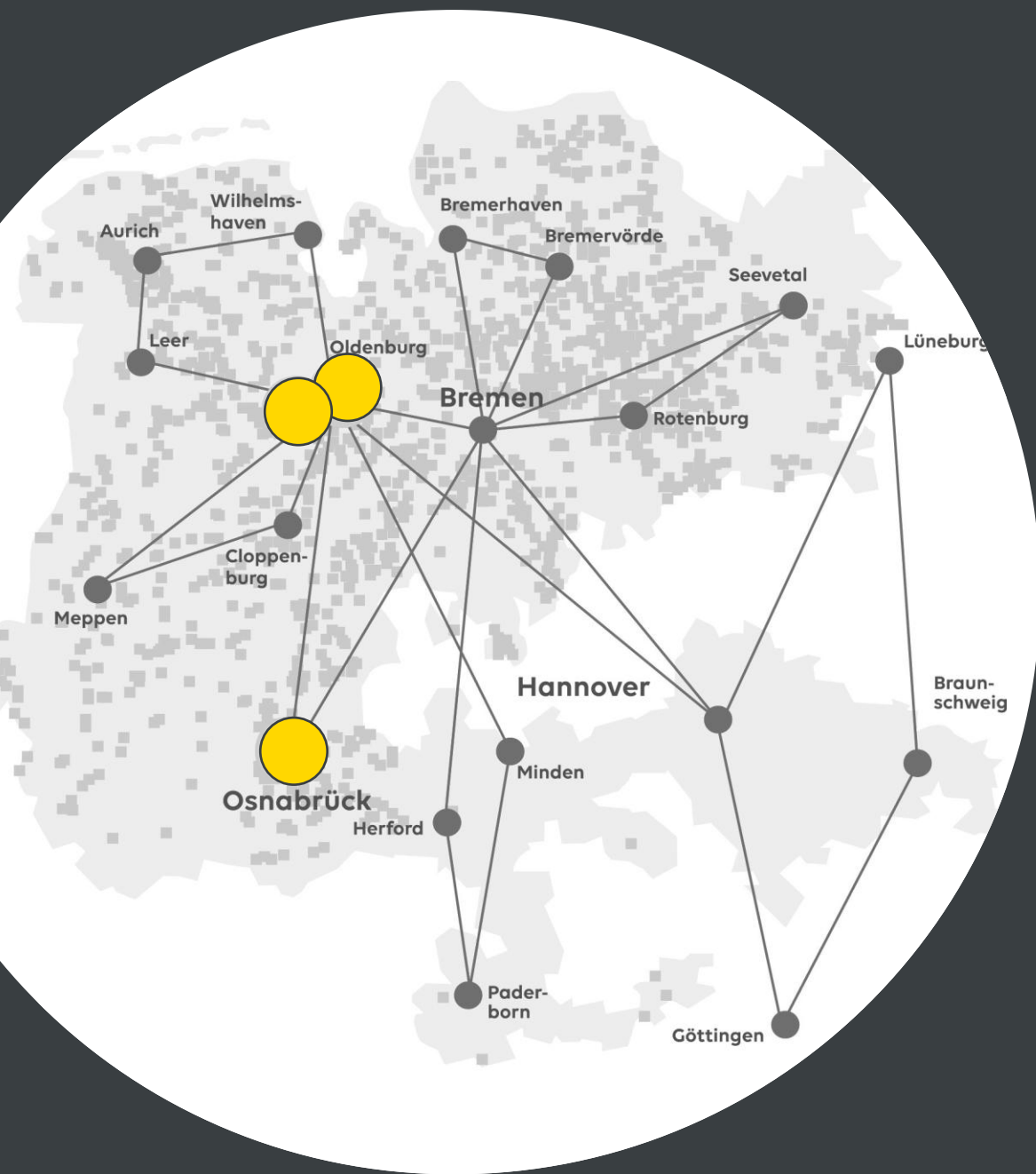
> 100

Carrier-Kund:innen



Unsere Kompetenzen für unsere Partner

EWE



● Standorte
● Rechenzentren



IT-Sicherheit als Betreiber kritischer Infrastrukturen

65.000 km IP-Netz (redundant & hochverfügbar)

3 zertifizierte Rechenzentren in der Region

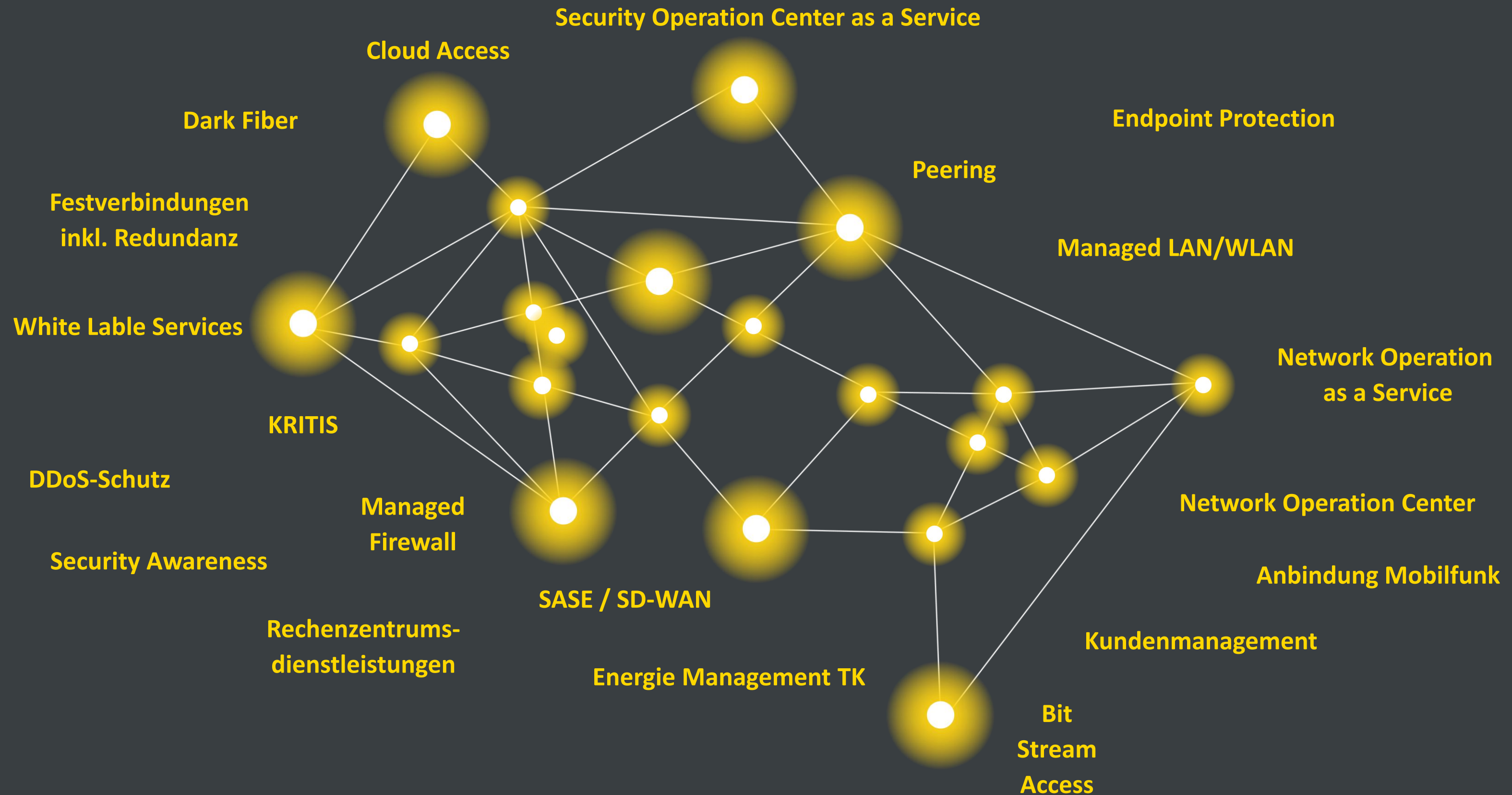
Partnerschaften mit **führenden IT-Dienstleistern**

24/7 Monitoring über NOC & SOC

Hohe Investitionen in **Glasfaser & Nordwest-IX**



Unsere Produkte



EWE

Open Access

Der Schlüssel für erfolgreichen Glasfaserausbau

Open Access in Zahlen

EWE

Ausbauquoten* steigen

- *EWE TEL GmbH*
 - **92%** Homes Passed
 - **63%** Homes Connected

- *Niedersachsen/Bremen*
 - **74%** Homes Passed
 - **31%** Homes Connected



Im Vergleich Deutschlandweit ist Norddeutschland **deutlich über dem Durchschnitt von 53% und 27%**

- **EWE TEL** hat ein Potential von knapp 1.000.000 Anschlüssen FTTC/FTTH kombiniert
- **10%** davon erfolgreich durch Open Access mit Partnercarriern mit steigender Tendenz
- Mit **700.000** eigenen Kunden und **100.000** Open Access Kunden eine hohe Auslastung des Netzes

FAZIT

- ✓ Open Access **erhöht die Auslastung der Netze**
- ✓ **Kundenzufriedenheit steigt** durch Mehrzahl an Anbietern
- ✓ **Preise bleiben stabil**
- ✓ **Ökonomischere Nutzung** der Infrastruktur
- ✓ **Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit**

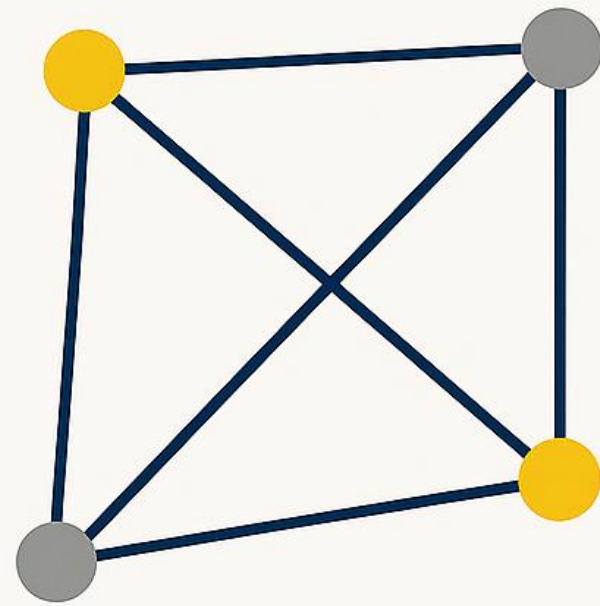


EWE

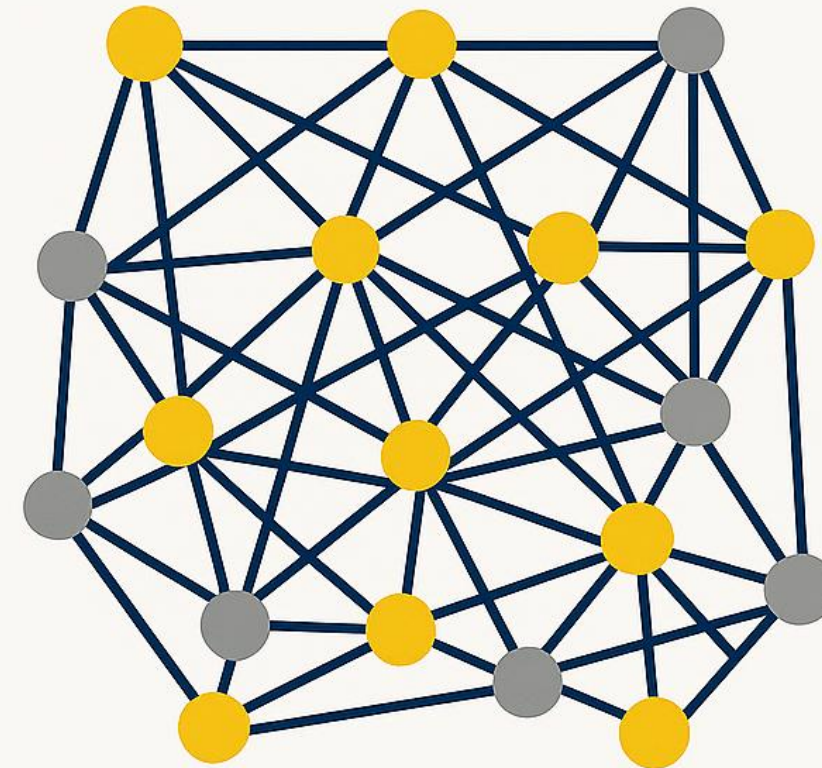
**Was bedeutet der
Glasfaserausbau für
Carrier und
Stadtwerke?**



einfach



komplex



EWE

**Make or Buy –
selber machen oder
machen lassen?**



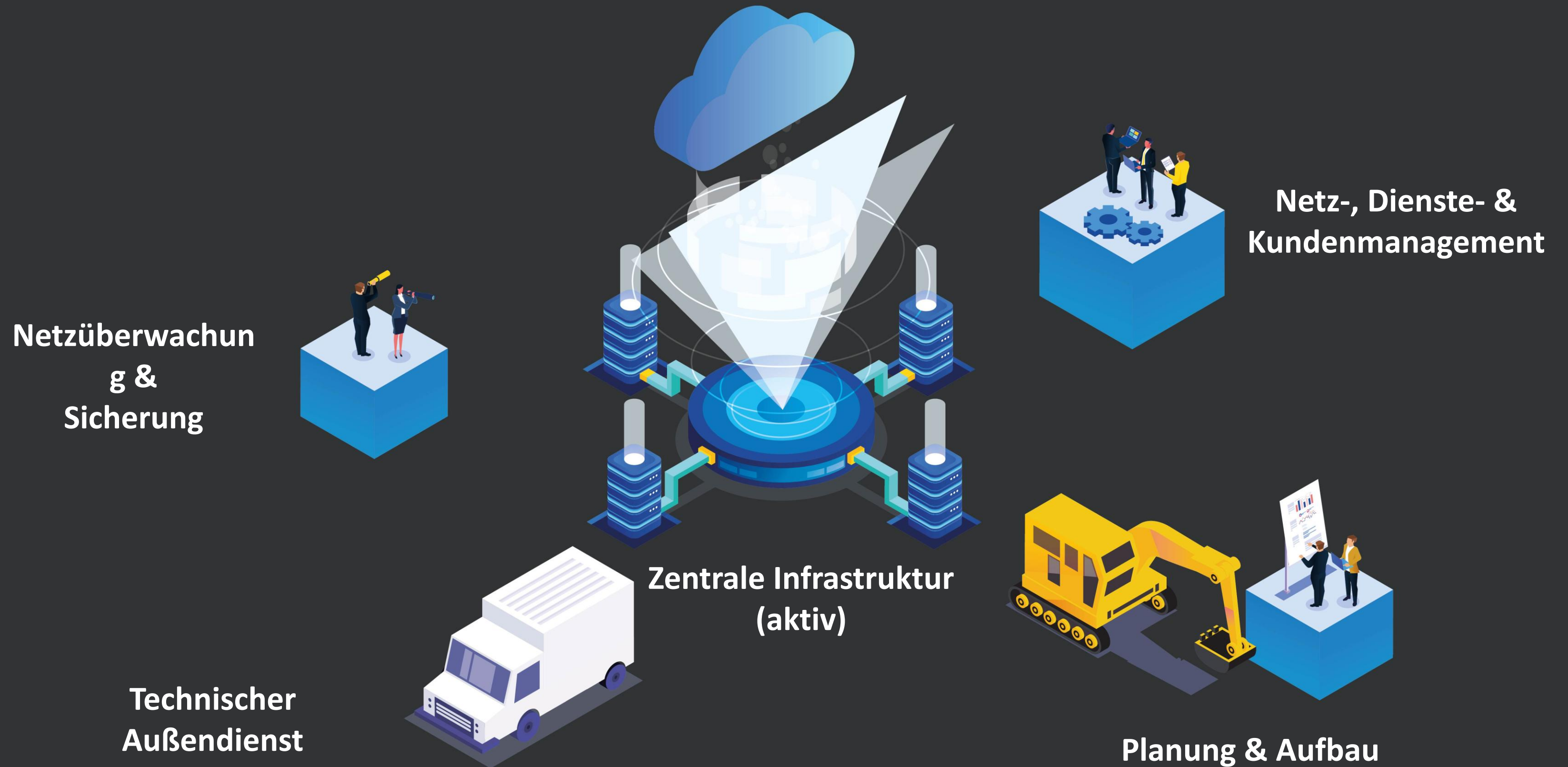
EWE

Operations as a Service

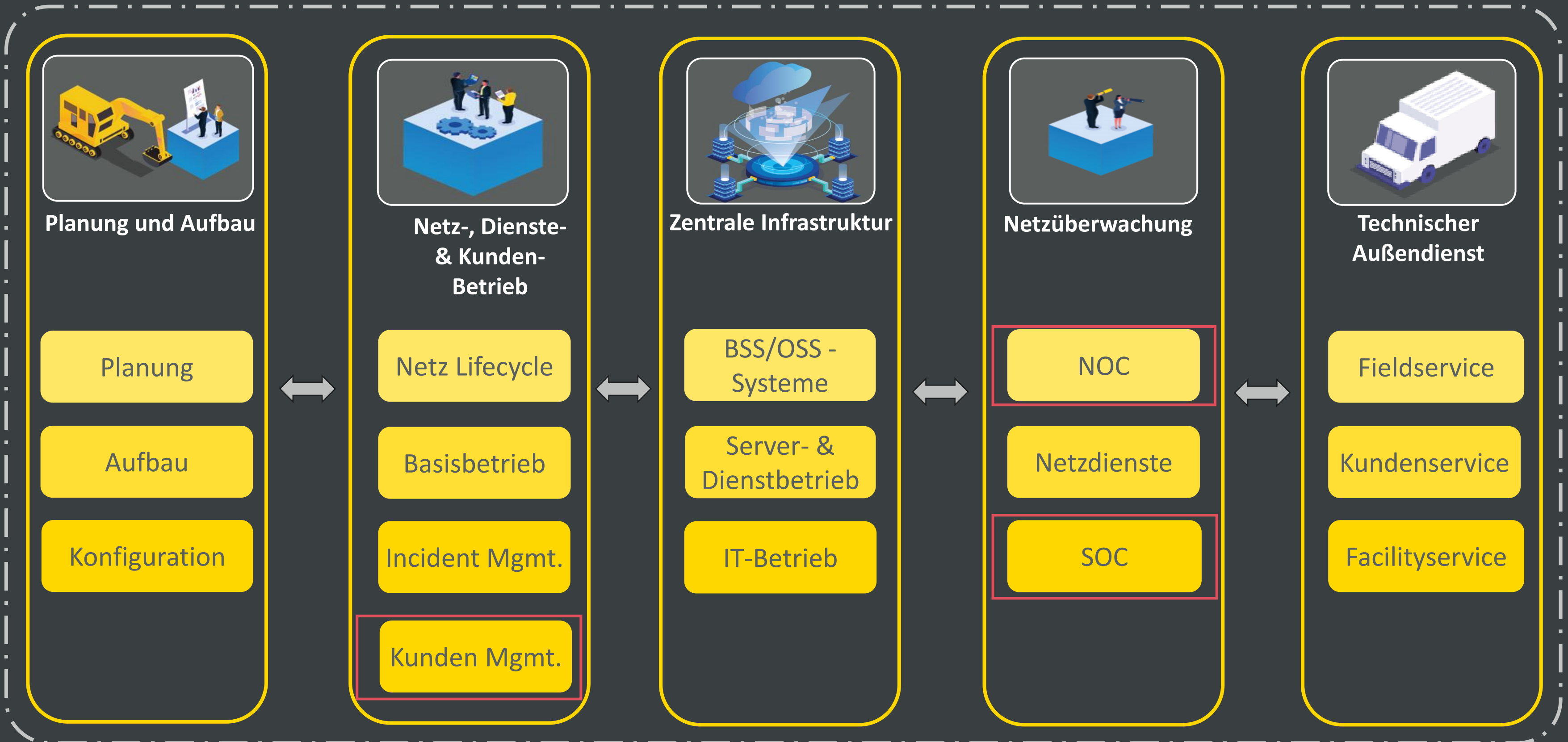
EWE TEL als starker Partner

Die Säulen der Operations as a Service

EWE



Modular aufgebaut für maximale Flexibilität



EWE

Gemeinsam vorankommen

Case Studies



Erfolgsgeschichten aus dem Alltag der EWE TEL

EWE

- Kompletter Betrieb der GFNW mit mittlerweile **1 Mio. Open Access- Anschlüssen**
- Aufbau eines **eigenen SOCs** und bereits Security-Dienstleister für eine große Anzahl GK-Kunden
- **Netzbetrieb für die TK-Infrastruktur** eines Bundeslandes
- Betrieb eines **eigenen Internetknotens (NW-IX)**
- Erfolgreicher funktionierender **Notfallplan** bei der Hochwasserkatastrophe in Oldenburg und Umgebung



Case Study Trianel GmbH

Trianel & Offshore-Windprojekt (Borkum)

- Stadtwerke-Kooperation mit Fokus auf **Energiehandel, -beschaffung & erneuerbare Projekte**
- Sitz: **Aachen**
- Partner: Energieversorger aus **DE, NL, CH, AT**

Projekt: Offshore-Windpark vor Borkum

- **70 Windkraftanlagen** erzeugen grünen Strom

Rolle EWE TEL

- Absicherung des Betriebs unter **KRITIS-Bedingungen**
- Gewährleistung von **Sicherheit & Verfügbarkeit**





Die Herausforderung:

Angriffe auf kritische Infrastruktur werden mehr, Verschärfung der Regulatorik durch den Gesetzgeber. Offshore ist komplex.



Die Lösung:

Zusammenarbeit mit einem Partner, der die Herausforderungen und Anforderungen versteht. EWE ist auch KRITIS-Unternehmen und verfügt über Spezialisten für diese Anforderungen.

Wir machen aus Innovationen gemeinsam Alltag.

Lass uns einfach schnacken.

EWE



M-NET RPA-STORY: SYMBIOSE MENSCH UND MASCHINE IM KUNDENSERVICE

FERHAT DATLI

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect

M-net RPA-Story: Symbiose Mensch und Maschine im Kundenservice

BREKO Stadtwerk-Treff, 24. März 2026
Ferhat Datli



M-net

1

Ausgangslage

2

Erste Fahrversuche

3

Ablehnung / Skepsis

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen

1

Ausgangslage

2

Erste Fahrversuche

3

Ablehnung / Skepsis

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen

M-net versorgt Kunden in Bayern und im MKK – die Strategie ist klar und deutlich: Der Ausbau der Glasfaser bis in die Wohnung / in das Büro (FTTH / Fiber-to-the-Home).

Stand 31.12.2025

Urban-Markt – FTTB/H

WE-Potenzial: 700.000



Regio-Markt – FTTC

WE-Potenzial: 250.000



Netzausbau:



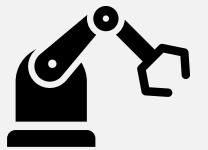
+ weitere Infrastrukturpartner

WE = Wohnungseinheiten, FTTC = Fiber-to-the-Curb, FTTB = Fiber-to-the-Basement, FTTH = Fiber-to-the-Home

Die Ausgangslage vor Einführung von RPA bei M-net war geprägt von einem hohen Grad an manueller Auftragsbearbeitung im Kundenservice mit langen Durchlaufzeiten.



Geringer Automatisierungsanteil



Manuelle Bearbeitung und hoher Backlog



Mögliche Fehler in der Auftragsbearbeitung



Lange Durchlaufzeiten der Aufträge



Ressourcenbindung für Standard-Prozesse



Vor dem Start von RPA bei M-net war der Arbeitsvorrat im Auftragsmanagement für Privatkunden im Bereich Kundenservice hoch und die Durchlaufzeiten länger.

Arbeitsvorrat (2019)
~10.000
 Aufträge

Durchlaufzeit¹ (2019)
Ø12
 Arbeitstage



Folgen
Erhöhtes Call-Aufkommen
KuZu²-Werte durchschnittlich
Erhöhter Aufwand



¹ Durchschnittliche Durchlaufzeit Technologien FTTH, FTTB, FTTC (ohne Anbieterwechsel)

² KuZu = Kundenzufriedenheit hinsichtlich der Bearbeitungszeit

1

Ausgangslage

2

Erste Fahrversuche

3

Ablehnung / Skepsis

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

3

Ablehnung / Skepsis

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



Erste Fahrversuche wurden unter Einbindung des Kundenservices im Jahr 2020 durchgeführt – erster Prozess „Neuschaltung bei Privatkunden“ wurde automatisiert.

Q1 / 2020

Business Intelligence experimentiert mit RPA



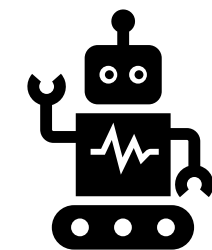
Q2 / 2020

Business Intelligence bindet Bereich Kundenservice ein



Q3 / 2020

Umsetzung des ersten Prozesses „Neuschaltung“



Erste Schritte mit RPA bei M-net als eine mögliche Option einfache Prozesse zu automatisieren!

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

3

Ablehnung / Skepsis

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



A tall, slightly wobbly tower of light-colored wooden Jenga blocks stands on a desk. The background is a blurred office setting with a window showing greenery, a white coffee cup on a saucer, and a pen on a desk.

Angst vor „Schatten-IT“
im Kundenservice

„RPA zerstört
Aufträge“

„RPA ist nicht viel
schneller als ein Mensch“

„RPA nimmt uns die
Arbeitsplätze weg“

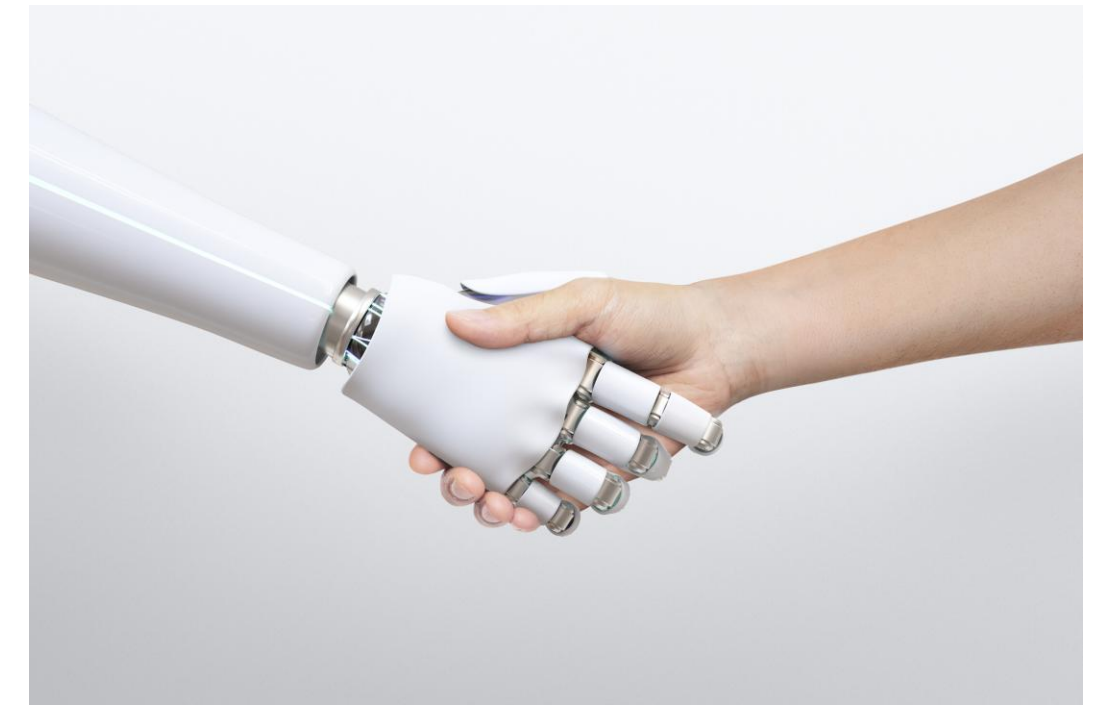
Aufklärungsarbeit RPA vs.
künstliche Intelligenz

„Automatisierung geht nur
über Backend-Systeme“

„RPA ist nicht sicher und
Einfallstor für Hacker“

Skepsis soweit das Auge reicht: Interne Herausforderungen in der Anfangszeit

Nicht alle bei M-net waren von den Bots zunächst begeistert – Mitarbeitende lehnten den Einsatz ab, hatten Angst vor einem Jobverlust und von RPA ersetzt zu werden.



Ablehnung Mitarbeitende

Angst vor Jobverlust



**Lösung:
Betriebsvereinbarung**

3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

7

Zu neuen Höhen

6

Erweiterung Einsatz



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

4

Proof-of-Concept

5

Skalierung

6

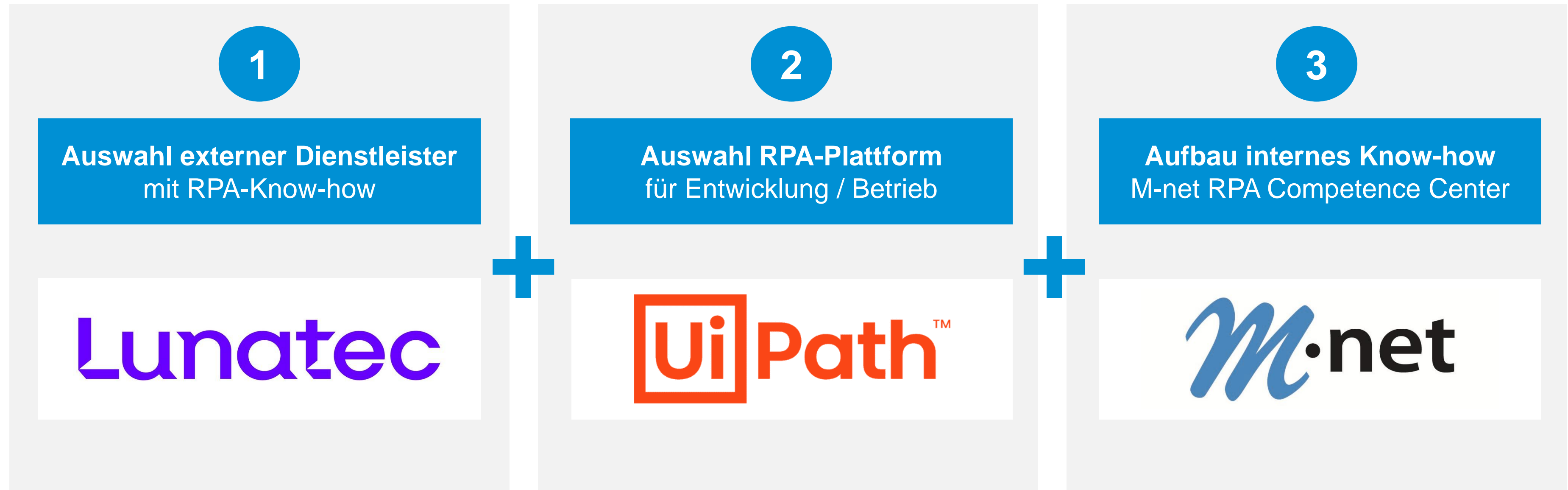
Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



In der Anfangsphase war es besonders wichtig, den „Proof-of-Concept“ zu liefern – die Auswahl des richtigen externen Partners und der Plattform war hierbei entscheidend.



Umsetzung der ersten Prozesse
im Kundenservice

Neuschaltung

Kündigung

Anbieterwechsel

Proof-of-Concept



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

4

Proof-of-Concept

5

Skalierung

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

7

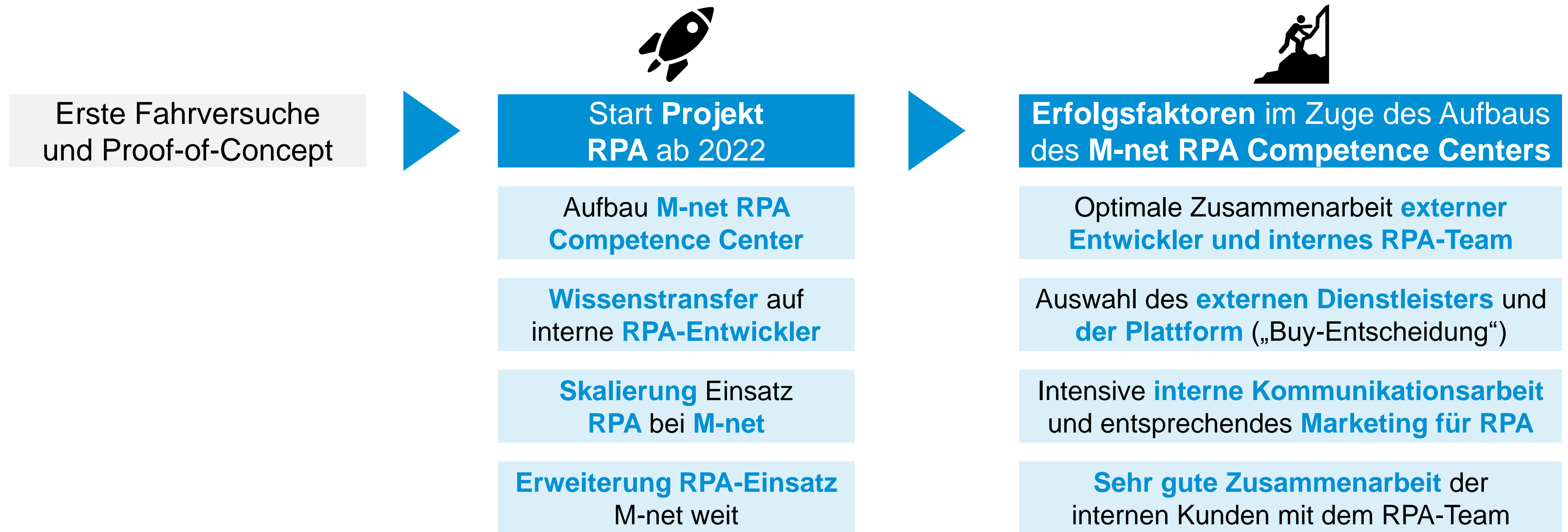
Zu neuen Höhen

6

Erweiterung Einsatz



Mit dem Start eines RPA-Projekts wurde die Skalierung von RPA und der Prozessautomatisierung im Kundenservice sowie in weiteren M-net Bereichen eingeläutet.



Nach anfänglicher Skepsis und Zurückhaltung akzeptierten die Mitarbeitenden im Auftragsmanagement RPA – jetzt sind die Bots aus ihrer Arbeit nicht wegzudenken.

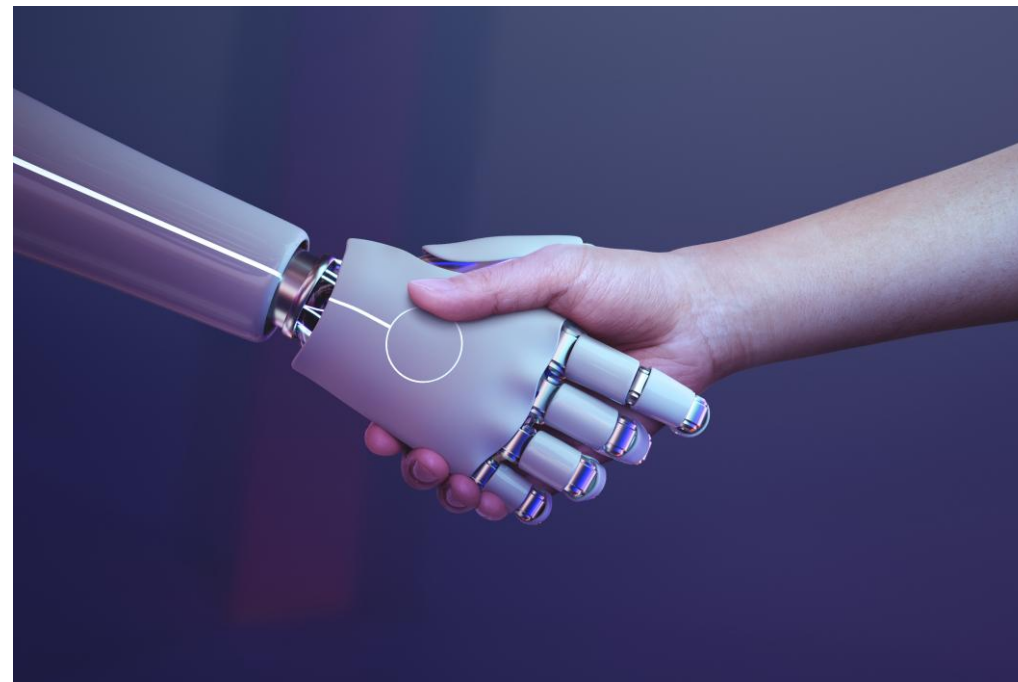
1

Es beginnt die **Akzeptanzphase** im **Auftragsmanagement**



2

Mensch und Maschine fangen an, **Hand in Hand** zu arbeiten



3

Es werden **neue Ideen** für die **Umsetzung generiert**



Schrittweise Erhöhung der Anzahl der **Bots von ursprünglich drei auf zehn im Jahr 2026**

Auszug der umgesetzten Prozesse im Kundenservice: Mindset voll auf Automatisierung



Neuschaltungen	Kündigungen	Anbieterwechsel
Geschäftskunden-Produkte	Optionsbuchungen	Erinnerungs-SMS
Tarifwechsel	Umzüge	Terminverschiebungen
WITA-Rückmeldungen	WBCI-Rückmeldungen	Klassifizierung E-Mails
Abbruchmeldungen	Demontagen	Kundenverifizierungen
Pflichtmigrationen	Tarifberatung	Mobilfunk
Sicherheitspaket	Allgemeine Migrationen	TVplus

3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

7

Zu neuen Höhen

6

Erweiterung Einsatz



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

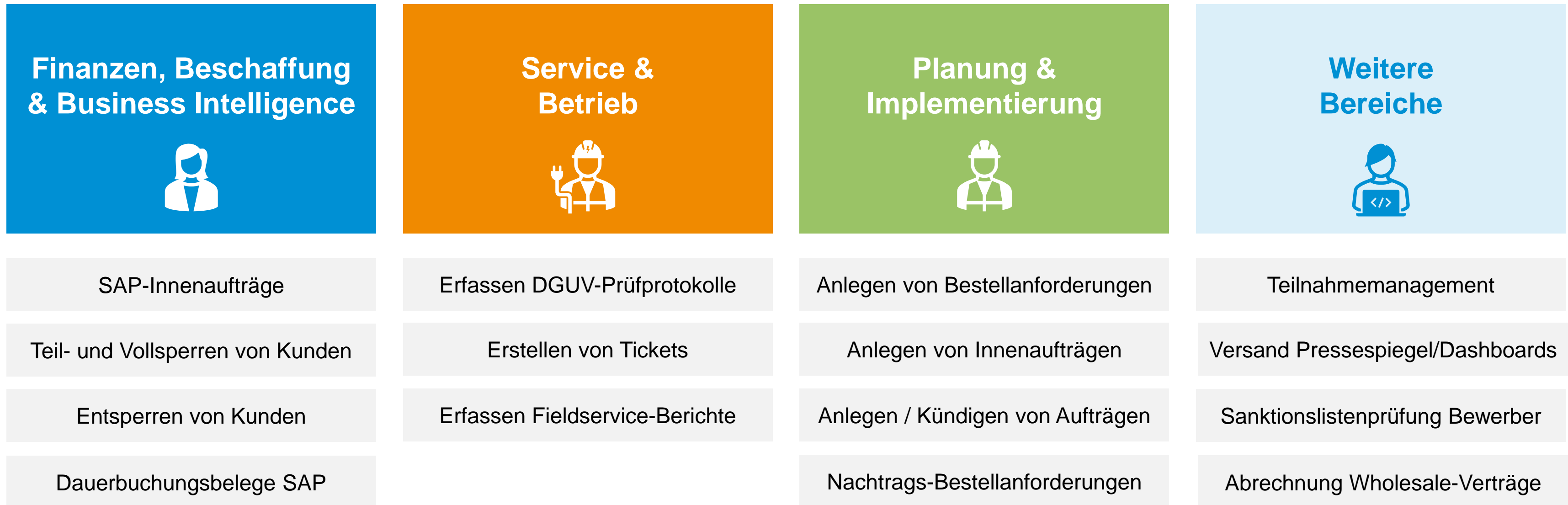
Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



Ein Auszug der umgesetzten Prozesse außerhalb des Kundenservices zeigt die Vielfalt an Themen, die die M-net Bots mittlerweile unternehmensweit bearbeiten.

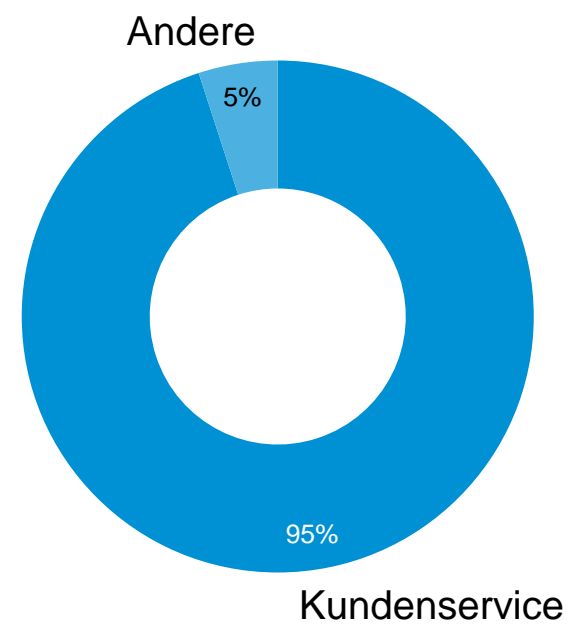


Mittlerweile arbeiten alle M-net Bereiche mit den Bots und automatisieren Prozesse – ein Schwerpunkt liegt aber weiterhin im Einsatz von RPA im Kundenservice.

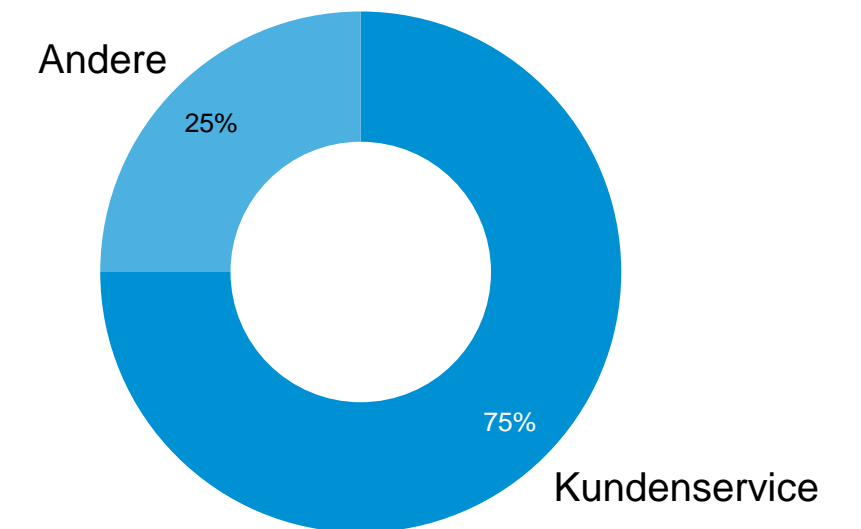
Anteil an RPA-Transaktionen der M-net Bereiche im Zeitverlauf



Ende 2022

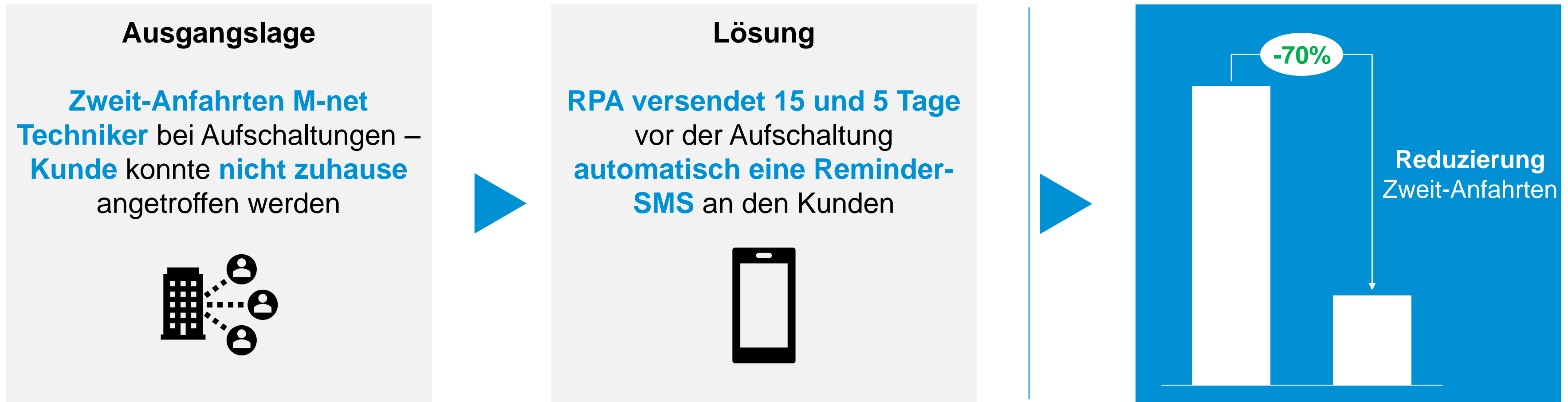


Ende 2025



Mittlerweile arbeiten **alle M-net Bereiche mit RPA** – täglich, monatlich oder jährlich für Einmalprozesse

Durch den Einsatz von RPA konnten die Zweit-Fahrten der M-net Techniker mithilfe eines einfachen Prozesses um fast 70% reduziert und damit Geld eingespart werden.



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

6

Erweiterung Einsatz

7

Zu neuen Höhen



3

Ablehnung / Skepsis

2

Erste Fahrversuche

1

Ausgangslage

5

Skalierung

4

Proof-of-Concept

7

Zu neuen Höhen

6

Erweiterung Einsatz



Durch den Einsatz von RPA im Kundenservice konnte der Arbeitsvorrat sowie die durchschnittliche Durchlaufzeit im Vergleich 2019 zu 2025 um 75 % reduziert werden.

Arbeitsvorrat (2025)

~2.500
Aufträge

2019 vs. 2025
-75 %

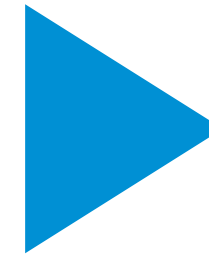
~10.000 Aufträge (2019)

Durchlaufzeit¹ (2025)

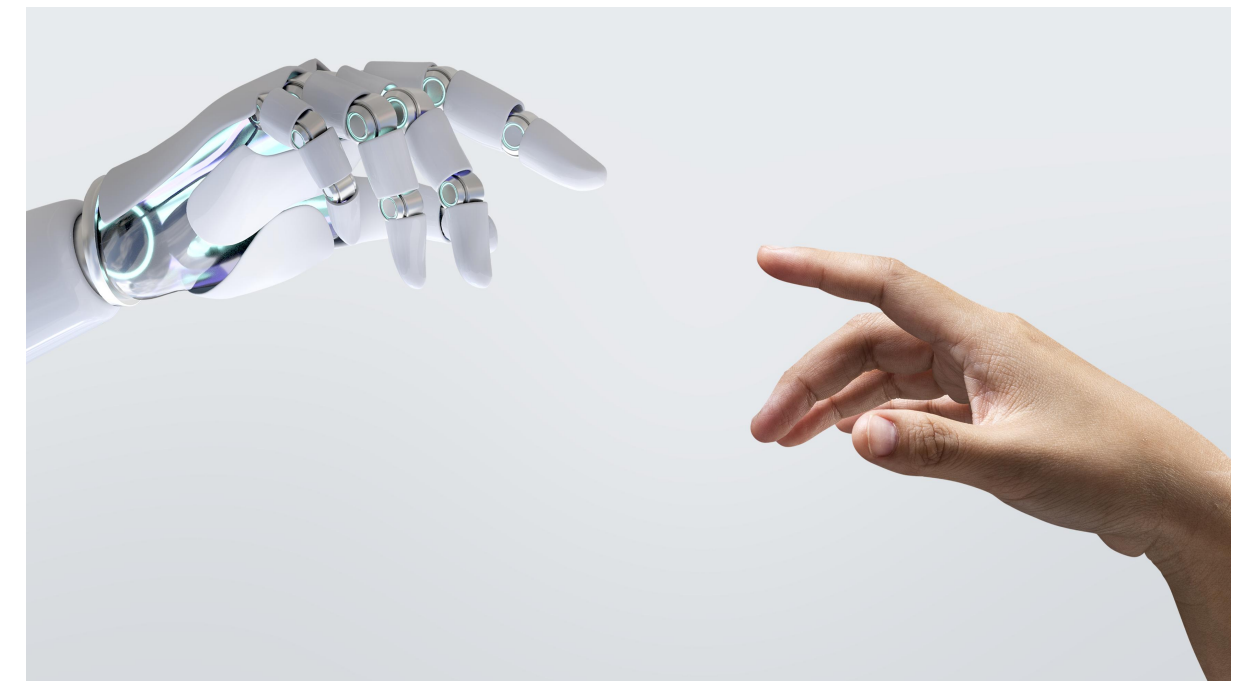
ø3
Arbeitstage

2019 vs. 2025
-75 %

ø12 Tage (2019)

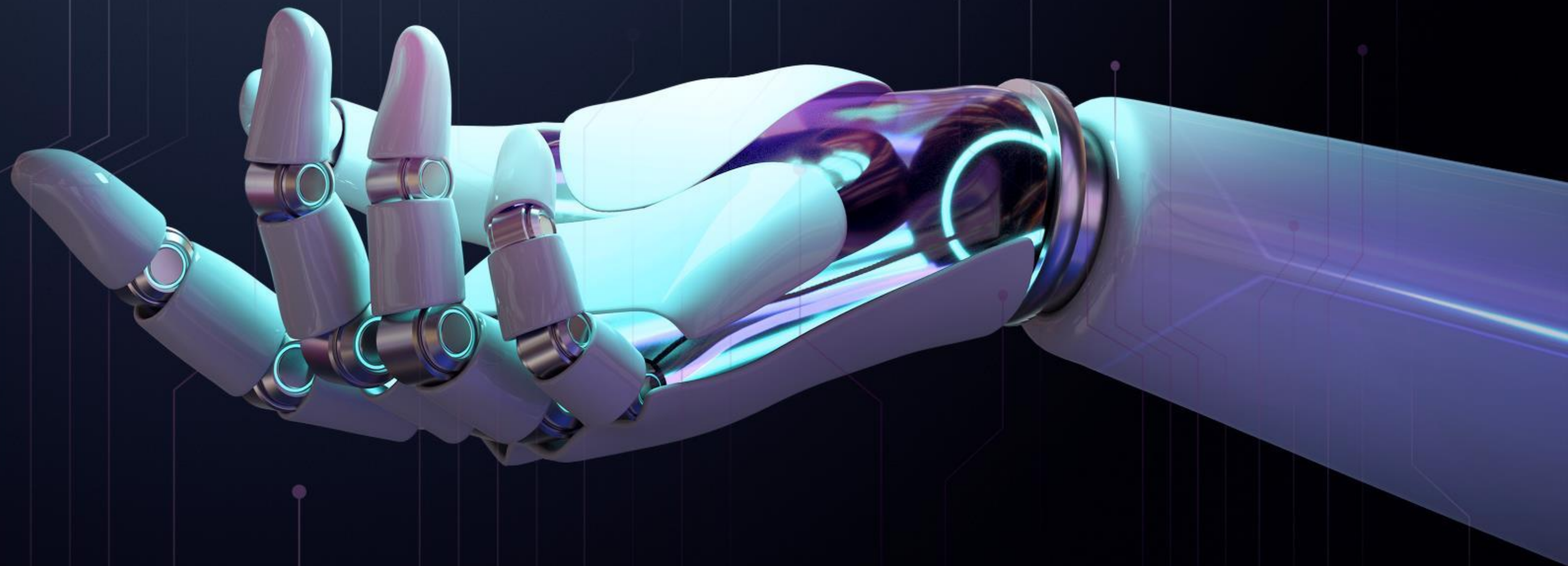


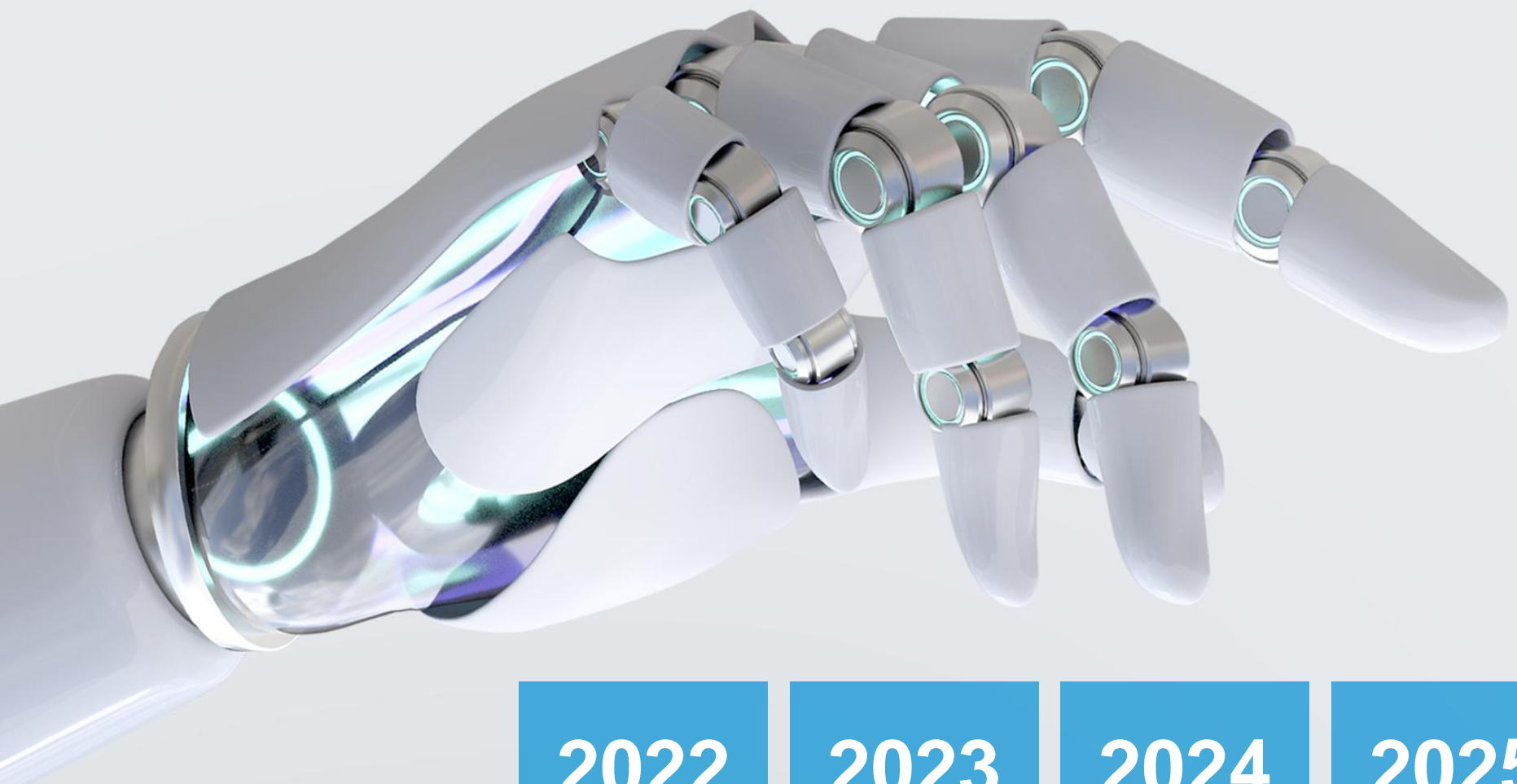
RPA als Gamechanger
im Kundenservice bei M-net



¹ Durchschnittliche Durchlaufzeit Technologien FTTH, FTTB, FTTC (ohne Anbieterwechsel)

	2022	2023	2024	2025	2026 <small>Forecast</small>	2022 vs. 2026
Erfolgreiche Transaktionen <small>(in Tsd.)</small>	106	198	292	395	550	x5,0
Anzahl Prozesse	45	75	95	>100	>110	x2,5





	2022	2023	2024	2025	2026
--	------	------	------	------	------

Anzahl
Bots

	3	5	7	9	10
--	---	---	---	---	----

M-net RPA Competence Center
Drei interne und ein externer Entwickler



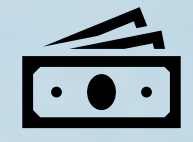
Automatisierung von Prozessen
und **reibungsloser Betrieb** der Bots

Robotic Process Automation

– Gamechanger für M-net

Reduzierung der Personalkosten

Keine Nachbesetzung von FTE (durch natürliche Fluktuation)



Erhöhung der Effizienz und Qualität

Keine Fehler in der Prozessbearbeitung (Bots machen keine Fehler)



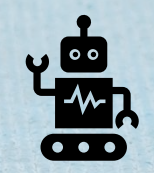
Mehr Prozessminuten / Ressourcen

Durch einen 24/7-Betrieb & ein nachhaltiges Downtime-Management



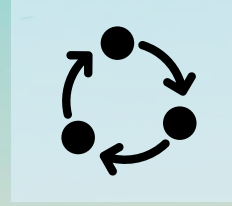
Steigerung des Automatisierungsgrads

Bei einfachen, wiederkehrenden Prozessen

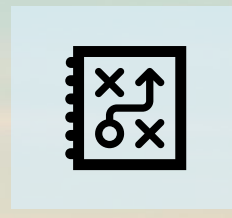


RPA-Ausblick: Die M-net Story geht weiter!

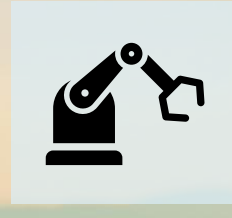
Automatisierung neuer Prozesse zur Bearbeitung mit RPA



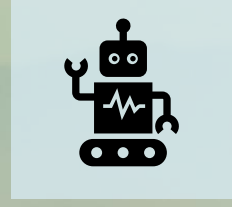
Optimierung bereits umgesetzter **RPA-Prozesse**



Neue Use Cases zur Kombination von **RPA und KI**



Implementierung und **Einführung neuer Bots** (bis zu vier)



**„Größe ist nicht alles. Die kleinere Truppe wir
sind, dafür größer im Geist.“ – Yoda**



BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

VOM INFRASTRUKTURBESITZER ZUM DIGITALEN VERSORGER

JAN LANGE

powered by:

EWE



Telemaxx





Vom Infrastrukturbesitzer zum digitalen Versorger

Die White-Label ISP-Plattform für Stadtwerke.
Ihr Netz. Ihre Marke. Unser Betrieb.

Jan Lange
CEO | TelemaxX GmbH





Executive Summary: Der direkte Weg zum eigenen ISP-Produkt

TelexX ermöglicht kommunalen Versorgern den Betrieb eines vollwertigen Internet-, Telefonie- und TV-Angebots auf eigener Infrastruktur - ohne die operativen Risiken eines Telekommunikationsanbieters.



Die Ausgangslage

Sie besitzen wertvolle Glasfaserinfrastruktur (FTTB/FTTH), aber der aktive Betrieb ist komplex, teuer und regulatorisch anspruchsvoll.



Die Lösung

Eine „Platform-as-a-Service“ (PaaS), die Technik, Automatisierung, Logistik und 24/7-Support vollständig übernimmt.



Das Ergebnis

Dark Fiber wird zu Light Fiber. Sie behalten 100% Hoheit über Marke, Preise und Kunden. Wir liefern den Maschinenraum.

Dark Fiber wird zu Light Fiber – mit kommunaler Identität.

Warum der Schritt zum ISP so schwierig ist



Die „Telekomplexität“ hemmt die Monetarisierung Ihrer Netze.

Fachkräftemangel

Mangel an spezialisierten Netzwerktechnikern für den 24/7-Betrieb.

Regulatorik & Sicherheit

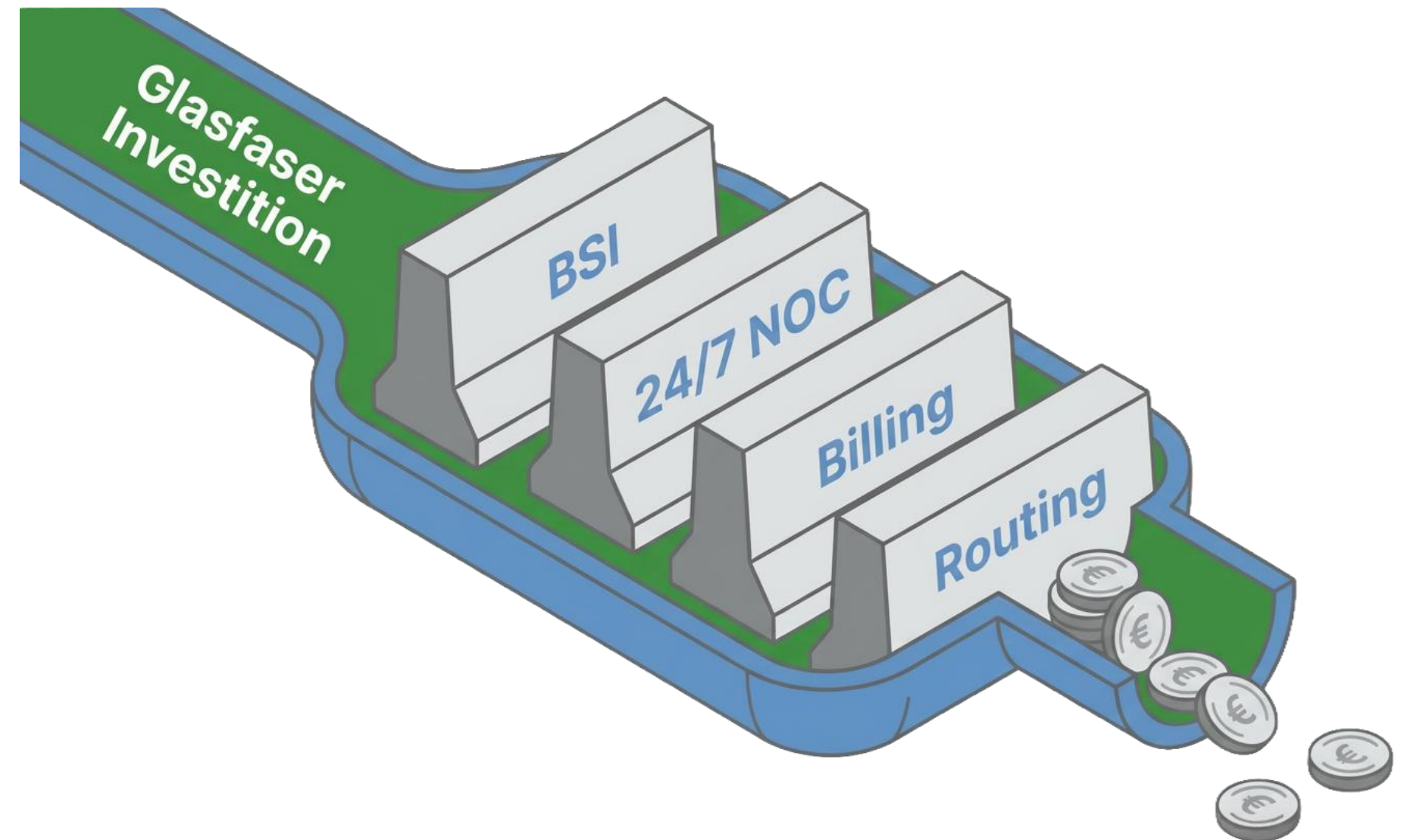
Hohe Anforderungen durch TKG, DSGVO, IT-Sicherheitsgesetz und KRITIS.

Skalierungsproblem

Notwendige Automatisierung (OSS/BSS) rechnet sich für kleine bis mittlere Netzgrößen (<10.000 Anschlüsse) oft nicht.

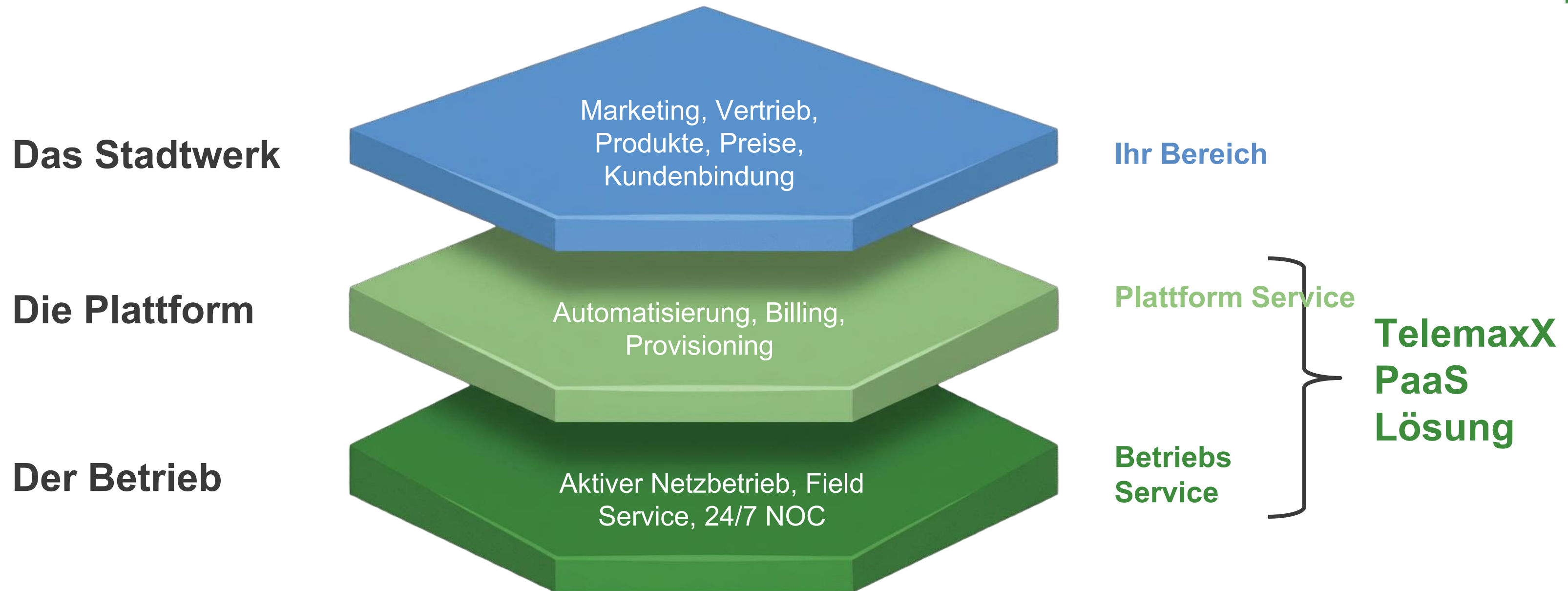
Operatives Risiko

Notwendigkeit von Redundanzkonzepten und permanenter Entstörungsbereitschaft.



Glasfaser wird gebaut - bleibt aber oft wirtschaftlich untergenutzt.

White Label – aber keine Black Box



Wir bieten eine mandantenfähige Plattform-as-a-Service (PaaS).
Sie deckt alle ISP-relevanten Funktionen End-to-End ab, während Sie das
Gesicht zum Kunden bleiben.

**Telekommunikation
ohne Telekomplexität.**

Klare Rollenverteilung: Partnerschaft auf Augenhöhe



Ihre Verantwortung (Gesicht zum Kunden)

- Markenauftritt & Tarifgestaltung
- Vertrieb & Marketing
- Endkundenpreise & Rabattmodelle
- 1st Level Support (Direkter Kundenkontakt)
- Bau & Betrieb der passiven Infrastruktur

TelemaxX Verantwortung (Maschinenraum)

- Aktiver Netzbetrieb & Monitoring
- Zentrale Systemlandschaft (OSS/BSS)
- Autoprovisionierung & Logistik (CPE)
- 2nd & 3rd Level Support (24/7)
- Rechnungslegung (im Hintergrund)



Das Kundenerlebnis: 100% Ihre Marke



1. Verfügbarkeitsprüfung

Im Portal Ihres Stadtwerks



2. Bestellung

Papierlos über digitale Bestellstrecke



3. Hardware-Logistik

Router kommt per Post (Logistik by TelemaxX)



4. Plug & Play

Anschließen & automatische Provisionierung

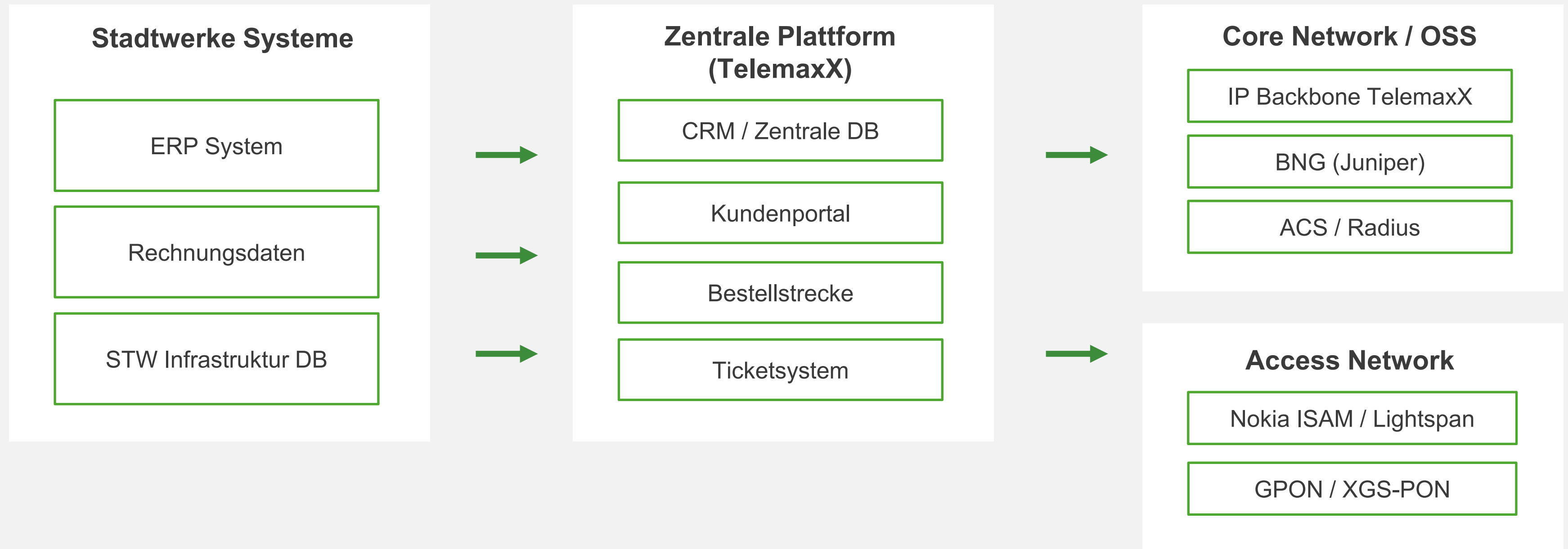


5. Abrechnung

Monatliche Rechnung mit ihrem Logo

Der gesamte Prozess läuft automatisiert im Hintergrund. Für den Endkunden sind Sie der alleinige Ansprechpartner und Versorger.

Die Architektur: Integriert, Automatisiert, Skalierbar



✓ **Vollintegriert**
Nahtloses Zusammenspiel von BSS und OSS.

✓ **Mandantenfähig**
Strikte Datentrennung für höchste Sicherheit.

✓ **Hardware-Unabhängig**
Unterstützung gängiger Access-Technologien.

Marktgerechtes Portfolio ab Tag 1



Internet

High-Speed IP-Vorprodukt über den TelemaxX IP-Backbone.



Telefonie

IP-Telefonie in Kooperation mit VSENET (inkl. Rufnummernportierung).



TV

Integration von waipu.tv für ein modernes Fernseherlebnis.

Add-on Services

Hardware-Mietmodelle (CPE) z.B. AVM FritzBox

Betriebssicherheit „Made in Germany“

Rechenzentrums-DNA

Hosting in zertifizierten
TelemaxX-Rechenzentren in
Karlsruhe (ISO 27001).

24/7 Entstörung

Professionelles Network
Operations Center (NOC)
überwacht die aktiven
Komponenten rund um die
Uhr.

Compliance

Vollständig konform mit
DSGVO, TKG und
Anforderungen für
KRITIS-Betreiber.

SLA-Niveau

Betrieb auf B2B-Niveau,
adaptiert für den
Endkundenmarkt



Service & Support: Wer macht was?



1st Level (Stadtwerk)



- Allgemeine Anfragen
- Rechnungsfragen
- Einfache WLAN-Hilfe

Maximale Kundennähe

2nd & 3rd Level (TelemaxX)



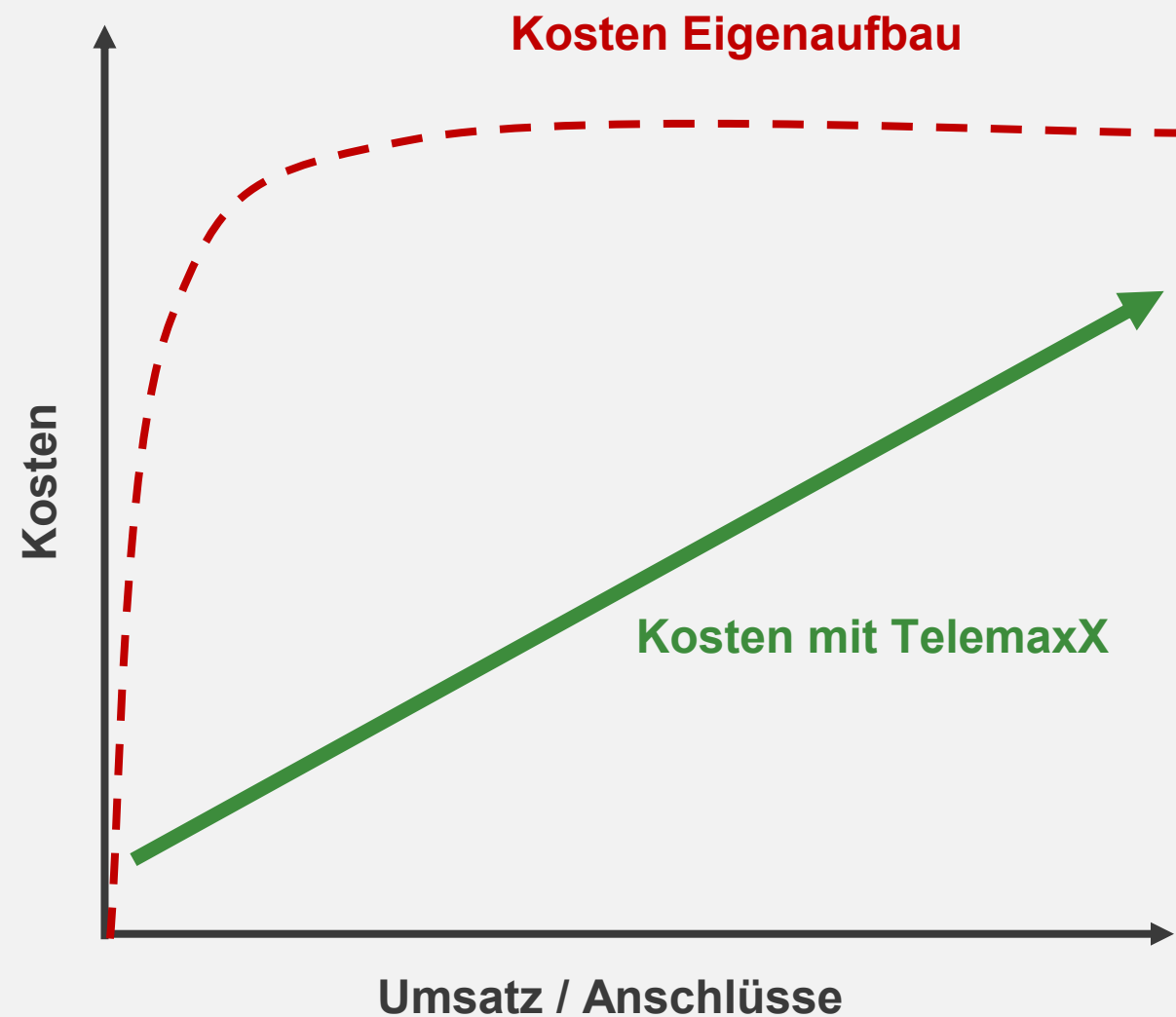
- Störungen an zentralen Komponenten
- Komplexe Routing-Probleme
- Hardware-Defekte

Technisches Expertenwissen

Tools: TelemaxX stellt dem Stadtwerk Monitoring-Tools zur Verfügung, um bereits im 1st Level den Status des Endgeräts (z.B. FritzBox) zu sehen.

Wirtschaftlichkeit durch Skalierung

Ein Preismodell, das Wachstum belohnt.



Pay-as-you-grow

Keine hohen initialen IT-Entwicklungskosten. Monatliche Plattformgebühr pro Anschluss.

Investitionsschutz

Glasfaser wird vom bloßen „Asset“ zur stabilen „Cashflow Quelle“.

Verbundvorteil

Auch kleine Netze (<10.000 Anschlüsse) profitieren von Einkaufskonditionen einer großen Plattform.

Upselling

Bündelungsvorteile durch Kombination mit Energie-produkten.

In 6 Monaten am Markt



Interner Eigenaufbau würde Jahre dauern und hohe Risiken bergen.

Bewährt in der kommunalen Familie



SWG STADTWERKE
GAGGENAU

Stadtwerke Bühl



 **Stadtwerke
Karlsruhe**

Sie sind kein Testkandidat.
Die Plattform ist produktiv im Einsatz

**Michael Homann,
Geschäftsführer Stadtwerke Karlsruhe**

„Für uns war klar: Wenn wir in Glasfaser investieren, dann wollen wir damit einen konkreten Mehrwert für unsere Kunden schaffen. Mit der Telex haben wir einen Partner, der mit uns auf Augenhöhe agiert und eine Plattform bereitstellt, die technologisch modern, skalierbar und auf die Bedürfnisse kommunaler Versorger zugeschnitten ist. So können wir unseren Versorgungsauftrag digital erfüllen und gleichzeitig langfristig einen betriebswirtschaftlichen Nutzen stiften.“

[Das Glasfasernetz als Goldader:](#)

[TelexX eröffnet Stadtwerken Karlsruhe neue Umsatzquellen](#)

Ihre Vorteile auf einen Blick



Eigene Märkte gestärkt

Volle Preishoheit und Kundenbindung.



Keine operative Komplexität

Technik & Logistik „as a Service“.



Schnelle Time-to-Market

Startklar in 6 Monaten.



Investitionsschutz

Nachhaltige Monetarisierung der Glasfaser.



Regionalität

Datenhaltung und Betrieb in Karlsruhe/Deutschland.



Lassen Sie uns Dark Fiber beleuchten

Vereinbaren Sie einen Workshop zur Analyse Ihrer Netzpotentiale.

Jan Lange

CEO

TelexX Telekommunikation GmbH

Amalienbadstraße 41, Karlsruhe

www.telexx.de



BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

BEST PRACTICES & IMPULSE FÜR BÜRGERNAHEN VERTRIEB

STEFFEN SCHLAKAT-HAGEMANN

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect

ideen
stadt
werke Rübenberge





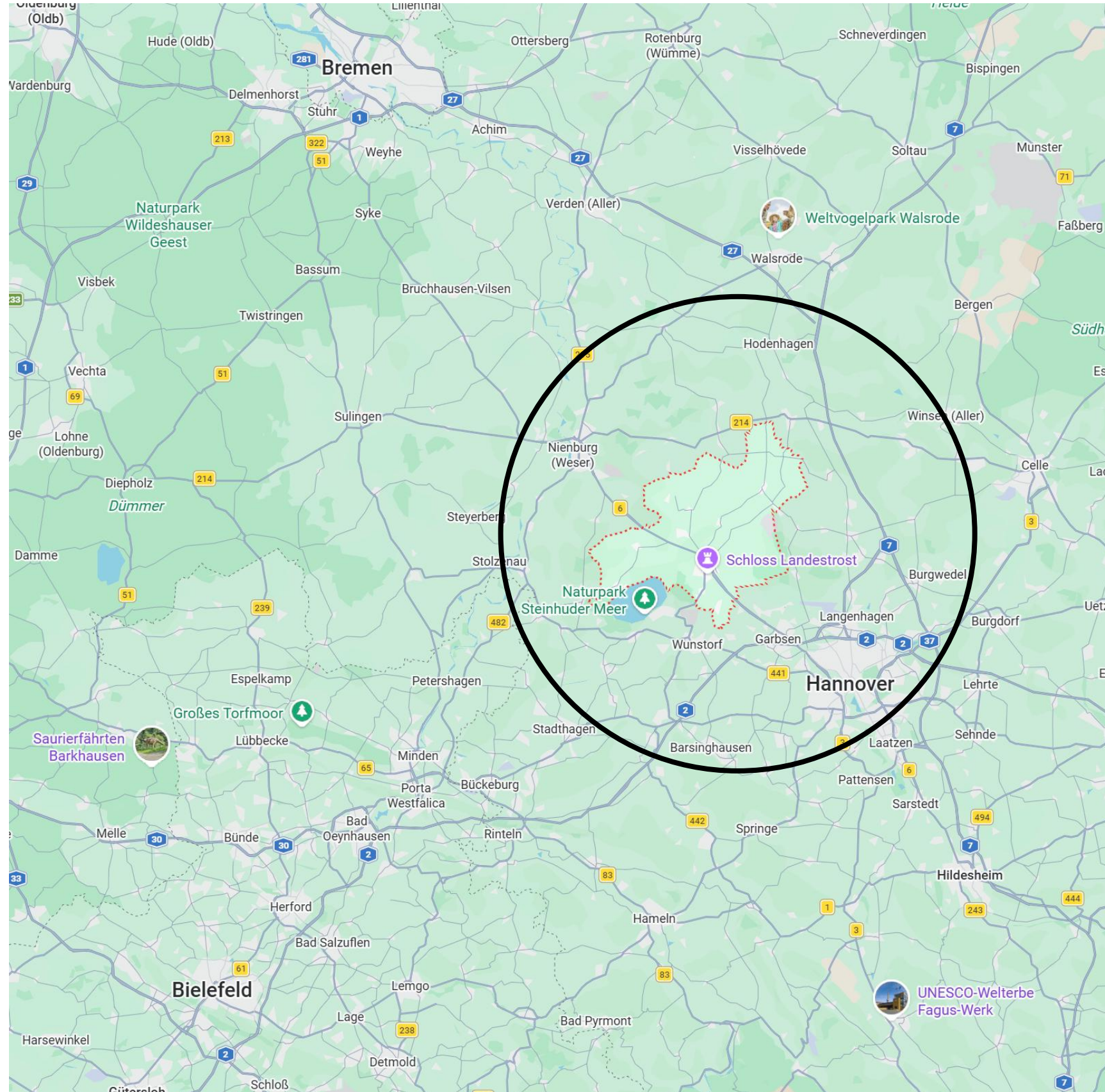
Best Practices & Impulse für bürgernahen Vertrieb

Steffen Schlakat-Hagemann

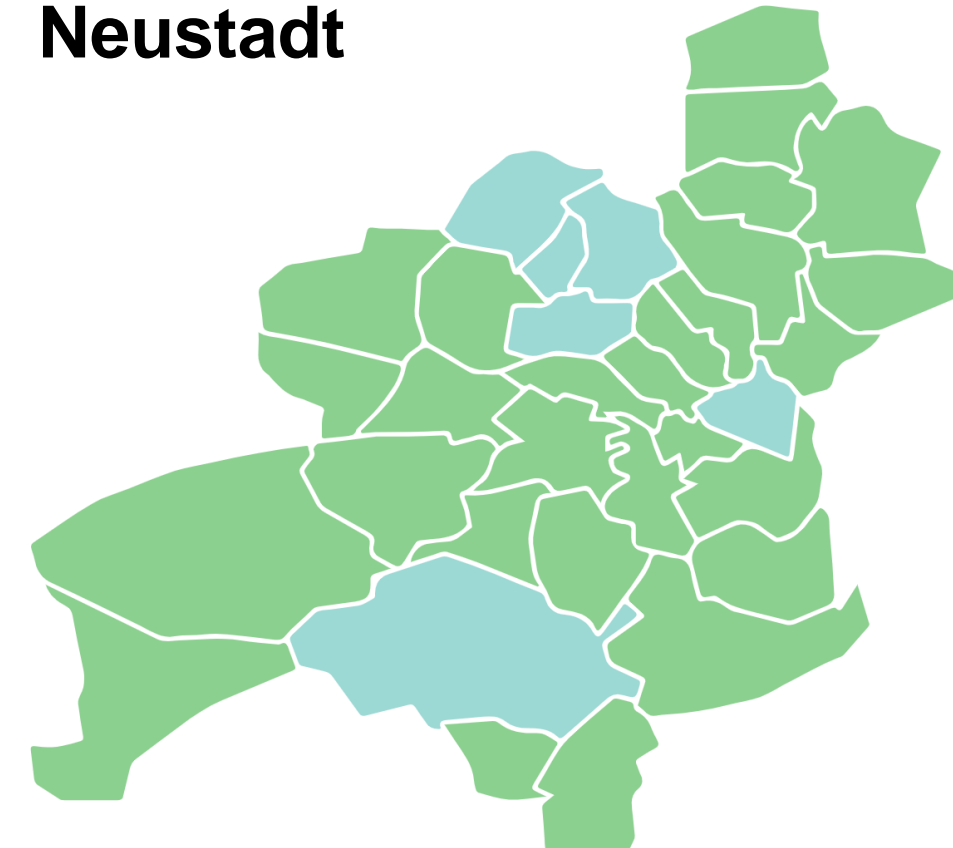
*Bereichsleiter Marketing Ideenstadtwerke-Konzern
Geschäftsführer patr GmbH*



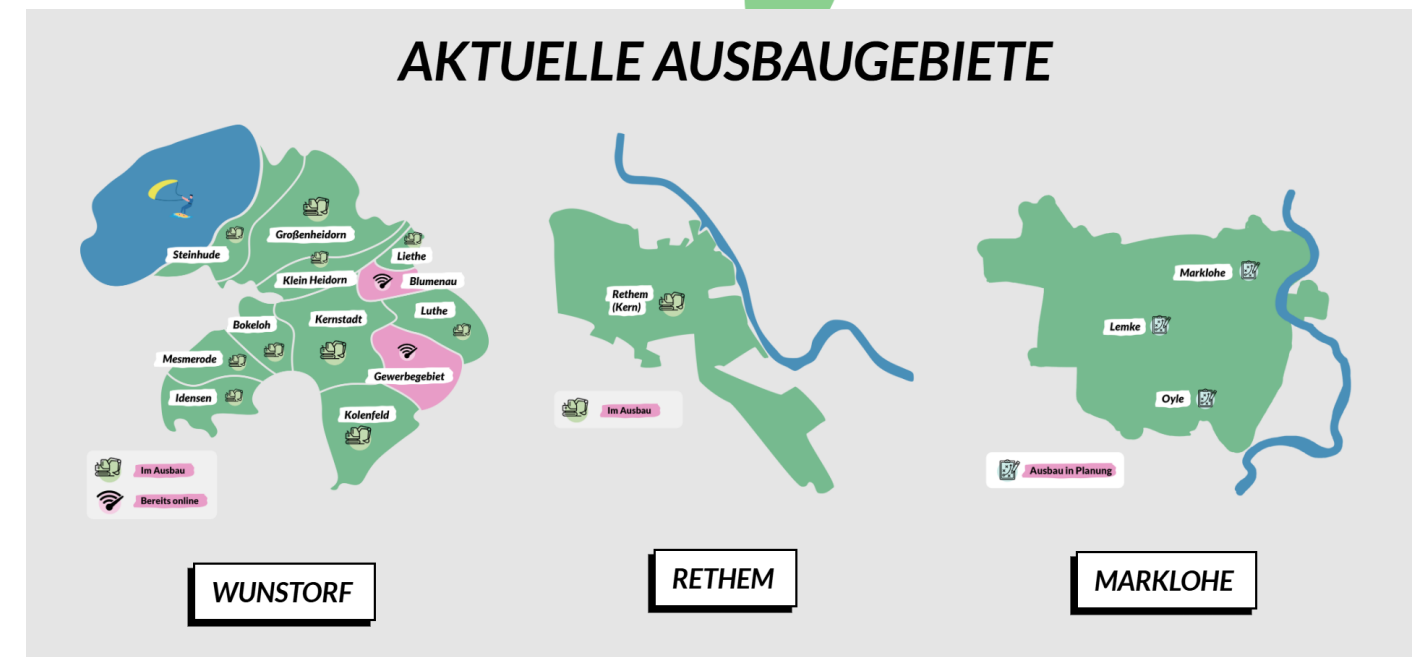
Das ist RASANNNT



Neustadt



AKTUELLE AUSBAUGEBIETE



Das ist RASANNNT

Ausbaustart 2020



Eingebettet in die
Ideenstadtwerke

300 Mitarbeiter:innen
im Konzern



Seit Ende 2025 MEAG-
Beteiligung (Münchener Rück)



RASANNNT in Neustadt am Rügenberge

~ 80 %

Quote über die Ortsteile,
40% Kernstadt

~ 3

Jahre Bauzeit

25.500

homes passed

Mardorf	1.460	904	556	62%	52%	119%	✓	Fertig gebaut
Mariensee	606	414	192	68%	51%	134%	✓	Fertig gebaut
Metel	329	264	65	80%	55%	146%	✓	Fertig gebaut
Niedernstöcken	239	157	82	66%	50%	131%	✓	Fertig gebaut
Nöpke	300	227	73	76%	50%	151%	✓	Fertig gebaut
Otternhagen	789	475	314	60%	45%	134%	✓	Fertig gebaut
Poggenhagen	1.338	608	730	45%	17%	267%	✓	Fertig gebaut
Scharnhorst	34	11	23	32%	50%	65%	✓	Fertig gebaut
Scharrel	360	248	112	69%	55%	125%	✓	Fertig gebaut
Schneeren	659	277	382	42%	45%	93%	✓	Fertig gebaut
Stöckendrebber	166	108	58	65%	50%	130%	✓	Fertig gebaut
Suttorf	525	346	179	66%	47%	140%	✓	Fertig gebaut
Vesbeck	194	148	46	76%	50%	153%	✓	Fertig gebaut
Welze	119	59	60	50%	50%	99%	✓	Fertig gebaut
Wulfelade	191	147	44	77%	50%	154%	✓	Fertig gebaut

Identifizierte „Abschlusshemmer“ bei Bürger:innen

**„Die versprechen nur, aber bauen
sowieso nicht!“**

Schlechte Erfahrung mit vorherigen Marktbearbeitern

Identifizierte „Abschlusshemmer“ bei Bürger:innen

**„Wozu wechseln? Ich muss alles neu
einrichten.“**

Häufig in Gebieten mit noch ausreichender Versorgung

Identifizierte „Abschlusshemmer“ bei Bürger:innen

**„Dann werden alle Wege zwei Mal
aufgerissen.“**

Häufige Aussage, wenn mehrere Unternehmen ausbauen wollen.

Identifizierte „Abschlusshemmer“ bei Bürger:innen

„Wer baut zuerst?“

Während Corona die häufigste Fragestellung.

Grundbotschaften der Marketingstrategie



Wir sind vor Ort!



Wir bauen ...



... in Stadtwerkequalität



Wir sind vor Ort

Ortsbürgermeister:innen, Bürgermeister, Ratsmitglieder:innen & Co.





Wir sind vor Ort

Öffentliche Institutionen



Glasfaser für die kooperative Gesamtschule

Schulleiter Burkhard Jock zur Glasfaseranbindung der KGS.



Glasfaser für die städtischen Schulen

Bürgermeister Dominic Herbst zum Anschluss der Neustädter Schulen ans Glasfasernetz



Glasfaser für die Leine-Schule Neustadt

Schulleiter Rainer Gieraths zur Glasfaseranbindung der Leine-Schule.



Glasfaser für die kooperative Gesamtschule

Stadtwerke Neustadt Aufsichtsratsvorsitzender Willi Ostermann zur Glasfaserversorgung an der KGS und den Grundschulen.





Wir sind vor Ort

Unsere Kund:innen





Wir sind vor Ort

Vor-Ort-Beratung





Wir bauen ...

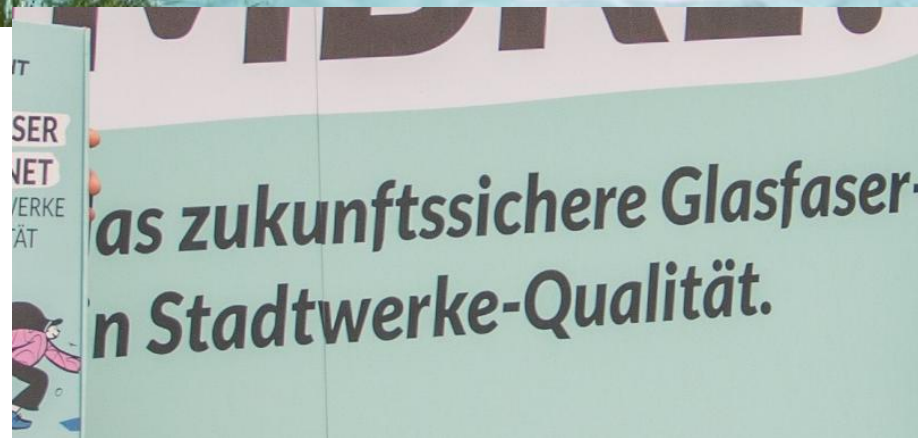
Klare Botschaften mit Bau- und Baggerbildern





... in Stadtwerkequalität

Eigenständige Marke, aber klarer Stadtwerke-Bezug



RASAN:NT

AUF WELCHE KARTE SETZT DU? 📶

Stadtwerke-Treuevorteil verlängert - bis 20.12.2020

RASAN:NT	GLASFASER TOTAL
☑️ Preis-Leistung Tarif ★★★★★	☑️ Preis-Leistung Tarif ★★★★★
☑️ Regionale Wertschöpfung ★★★★★	☑️ Regionale Wertschöpfung ★★★★★
☑️ Nachhaltige Verlegetechnik ★★★★★	☑️ Nachhaltige Verlegetechnik ★★★★★
☑️ Kund*innen-Service vor Ort ★★★★★	☑️ Kund*innen-Service vor Ort ★★★★★
☑️ TV-Angebot ★★★★★	☑️ TV-Angebot ★★★★★
☑️ Kostenloser Hausanschluss ★★★★★	☑️ Kostenloser Hausanschluss ★★★★★
☑️ Altvertrags-Kulanz: bis zu 12 Monate kostenlos ★★★★★	☑️ Altvertrags-Kulanz: bis zu 12 Monate kostenlos ★★★★★
☑️ Superkraft GRATIS MONATE!	☑️ Superkraft -

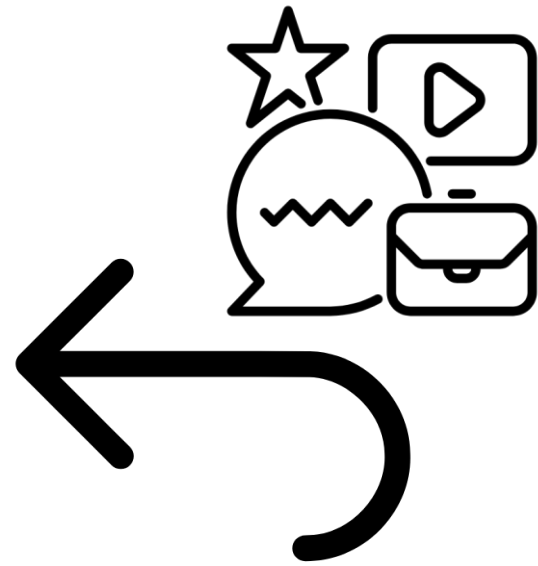
GLASFASER-INTERNET IN STADTWERKEQUALITÄT

Wir versorgen ganz Neustadt mit Glasfaser!
 Internet in Lichtgeschwindigkeit schon ab 19,80 €/Monat.
 Du hast zu Vertragsbeginn noch einen Altvertrag?
 Kein Problem! Wir erlassen dir bis zu 12 Monate die Grundgebühr.

rasannt.de



Weitere Erfolgsfaktoren für gute Quoten



**Backsourcing
Marketing**
komplett Inhouse
für mehr
Geschwindigkeit



Politik & Kommune
mitnehmen und
frühzeitig involvieren,
Meinungsbildner
identifizieren



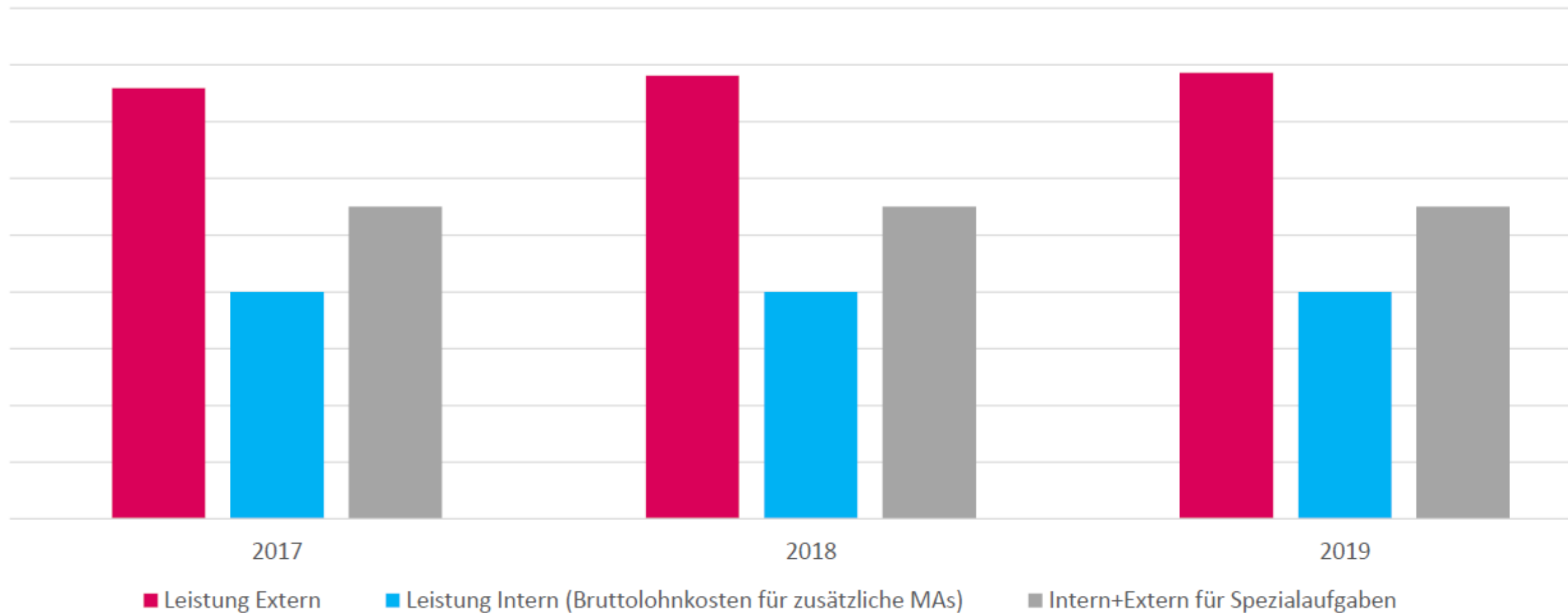
**Klare
Ausbauentcheidung**
und Verzicht auf
Quotenvoraussetzung



Guter Digitalprozess
für einfache
Abschlussprozesse

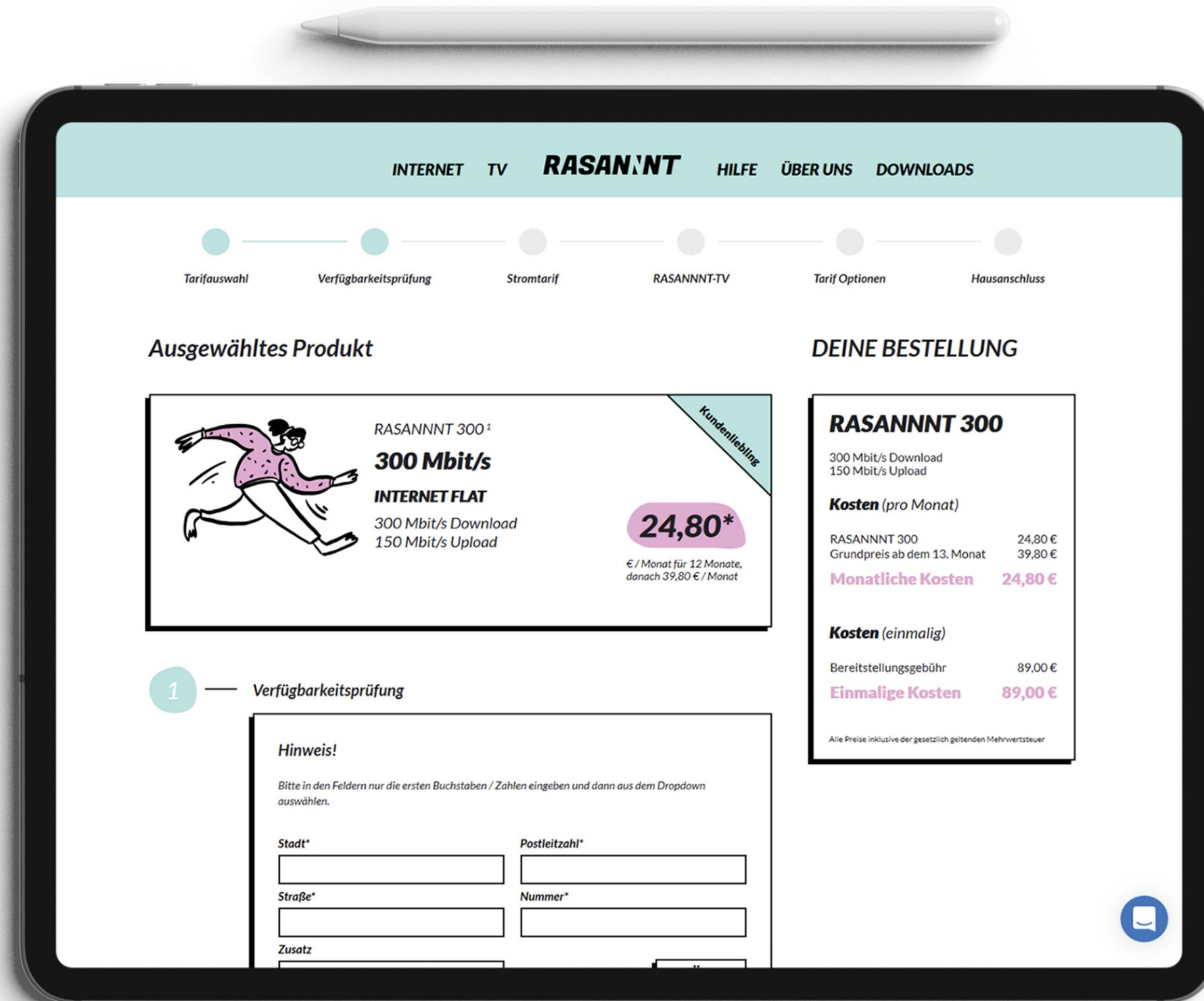
Backsourcing Marketing

Hypothetischer Vergleich – Kosten extern vs. Intern vs. Intern mit externen Spezialisten



- + Agiler & schneller – kein Planungsvorlauf
- + Langfristiger Aufbau von Inhouse Expertise
- + Voller Zugriff ohne Kompromisse
- + Kein Briefingaufwand

- Kapazität passt sich nicht dem Bedarf an
- Risiko der Fluktuation oder Diskontinuität, Einarbeitungsphasen



www.pattr.de



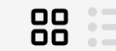
Voll digitale
Bestellstrecke,
automatisierte
Verfügbarkeit und
Produktkonfiguration

< Zurück zu Ideenstadtwerke



- Meine Produkte
- Rechnungen
- Dokumente
- Hilfe & Kontakt
- Meine Vorteile **13**
- Account
- Abmelden

Meine Produkte



BalnearCard Aktiv
Vertragsinhaber*in
Steffen SchlakatHagemann
Rechnungsadresse
Fritz-Blume-Weg 5
31535 Neustadt
Details

Wasser2,5 AN Aktiv
Vertragsinhaber*in
Steffen Schlakat-Hagemann
Lieferadresse
Fritz-Blume-Weg 5
31535 Neustadt am Rübenberge
Details

MitarbeiterGas Aktiv
Vertragsinhaber*in
Steffen Schlakat-Hagemann
Lieferadresse
Fritz-Blume-Weg 5
31535 Neustadt
Details

MitarbeiterET Aktiv
Vertragsinhaber*in
Steffen Schlakat-Hagemann
Lieferadresse
Fritz-Blume-Weg 5
31535 Neustadt am Rübenberge
Details

Rasannt 300 Aktiv
Vertragsinhaber*in
Steffen Schlakat-Hagemann
Lieferadresse
Fritz-Blume-Weg 5
31535 Neustadt am Rübenberge
Details

+
Vertrag hinzufügen

1

1 - 5 von 5



www.pattr.de

Ein Kundenportal – alle Leistungen. Alle Verträge an einem Ort inkl. Synergieeffekten

Politik & Kommune mitnehmen



**Exklusive
Infoveranstaltungen**



**Ortsratssitzungen
besuchen**



**Bilaterale Gespräche
GF <-> Bürgermeister**



**Recherche Meinungsbilder
inkl. E-Mail-Verteiler**

Learnings im Vertrieb

Door-to-Door (Light)



Du hast weitere Fragen? Wir haben die Antworten!

Buche deinen persönlichen Beratungstermin zur Buchung deines Glasfaseranschlusses: Bei dir zuhause oder telefonisch.



CARSTEN



DANIEL

Unser Beratungs-Team beantwortet alle Fragen zum Thema Glasfaser-Internet!

Ruf uns direkt an unter:

05032 - 897 555

Persönlicher Beratungstermin zu deinem Glasfaseranschluss



🕒 1 Std

Du hast Fragen zum Glasfaser-Internet von RASANNNT? Unsere Glasfaser-Expert:innen beraten dich gerne persönlich. Bitte fülle das Kontaktformular aus und wähle deinen passenden Termin.

März 2026

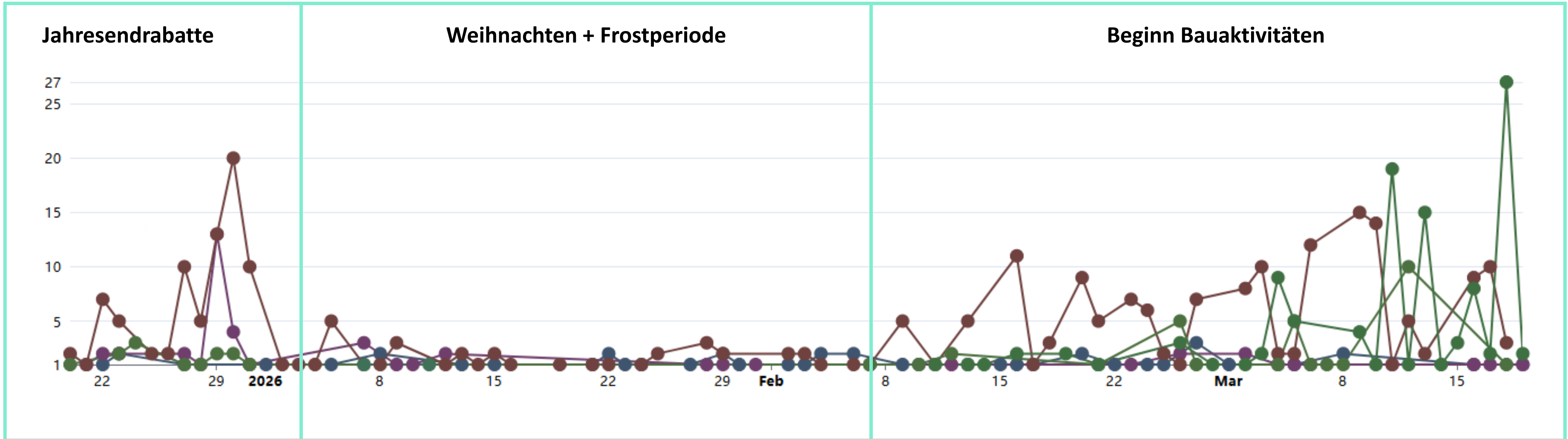
Mo.	Di.	Mi.	Do.	Fr.	Sa.	So.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

🌐 Berlin Zeit

Door-to-Door als Beratungsangebot hilft! Klassische Drückerkolonnen bewirken das Gegenteil.

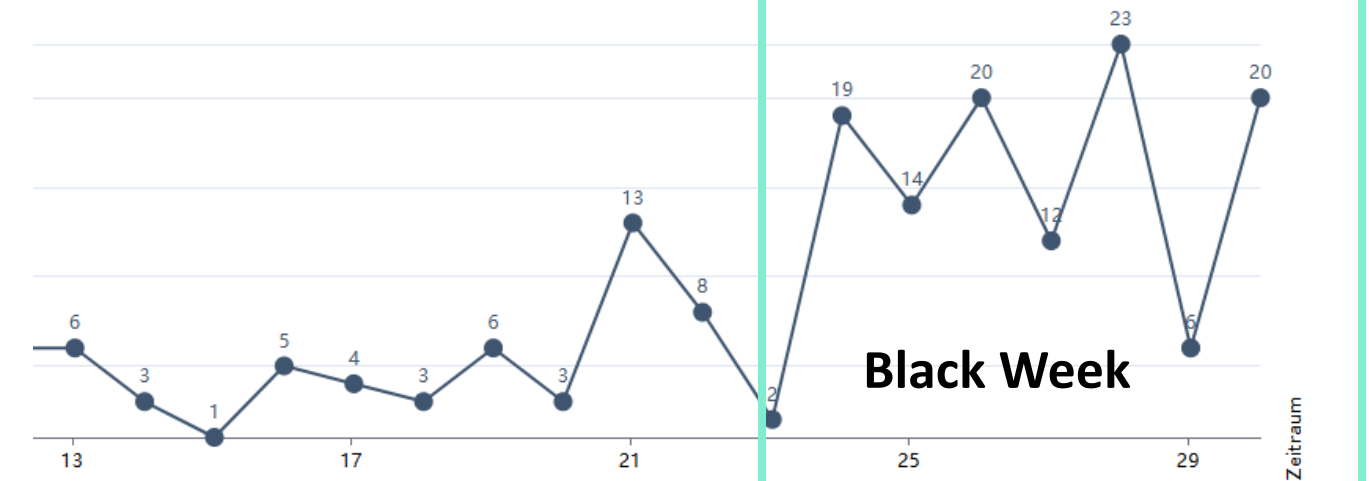
Learnings im Vertrieb

„Baggervertrieb“




N!
HIER BAUT RASANNT
GLASFASER-INTERNET!

RASANNT
GLASFASER-INTERNET FÜR DEIN ZUHAUSE!
NOCH SCHNELL BUCHEN: WIR BAUEN JETZT!
Spare 1.785 €¹
05032 - 897 555
info@rasannt.de



Learnings im Vertrieb

Stadtwerke-Kund:innen binden und belohnen




RASANNT 150
150 Mbit/s

19,80*

€/ Monat für 4 Monate,
danach 34,80 €/ Monat

BUCHEN + DETAILS

Kundenliebling

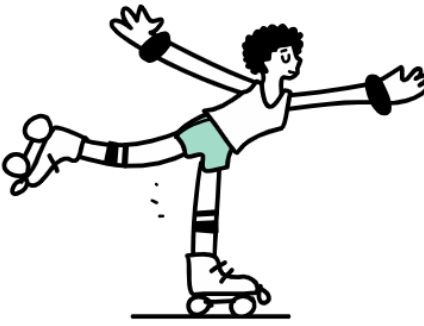


RASANNT 300
300 Mbit/s

24,80*

€/ Monat für 4 Monate,
danach 39,80 €/ Monat

BUCHEN + DETAILS




RASANNT 500
500 Mbit/s

39,80*

€/ Monat für 4 Monate,
danach 59,80 €/ Monat

BUCHEN + DETAILS



RASANNT 1000
1000 Mbit/s

69,80*

€/ Monat für 4 Monate,
danach 89,80 €/ Monat

BUCHEN + DETAILS

1 Stadtwerke-Vertrag = 3 Freimonat
2 Stadtwerke-Verträge = 6 Freimonate

Neubuchung Strom / Gas = 6 Freimonate
Neubuchung Strom & Gas = 12 Freimonate



Steffen Schlakat-Hagemann

CEO patr

Bereichsleiter Marketing Ideenstadtwerke

steffen.schlakat@patr.de

steffen.schlakat@ideenstadtwerke.de



Linked 

- Nähe zu den Kund:innen ist für Stadtwerke auch im Glasfaserausbau der Schlüssel zum Erfolg.
- „Anonymes Marketing“ aus dem Büro reicht nicht.
- Politik muss mit.

BREKO

Bundesverband
Breitbandkommunikation e.V.

BÜRGERKOMMUNIKATION DES BUNDES ZUM GLASFASERAUSBAU

SVEN BUTLER

powered by:

EWE



Telemaxx



BÜRGERKOMMUNIKATION DES BUNDES ZUM GLASFASERAUSBAU

BREKO | STADTWERKE TREFF 2026

GIGABITBÜRO
DES BUNDES

DAS KOMPETENZZENTRUM FÜR
GIGABITAUSBAU IN DEUTSCHLAND

Im Auftrag des



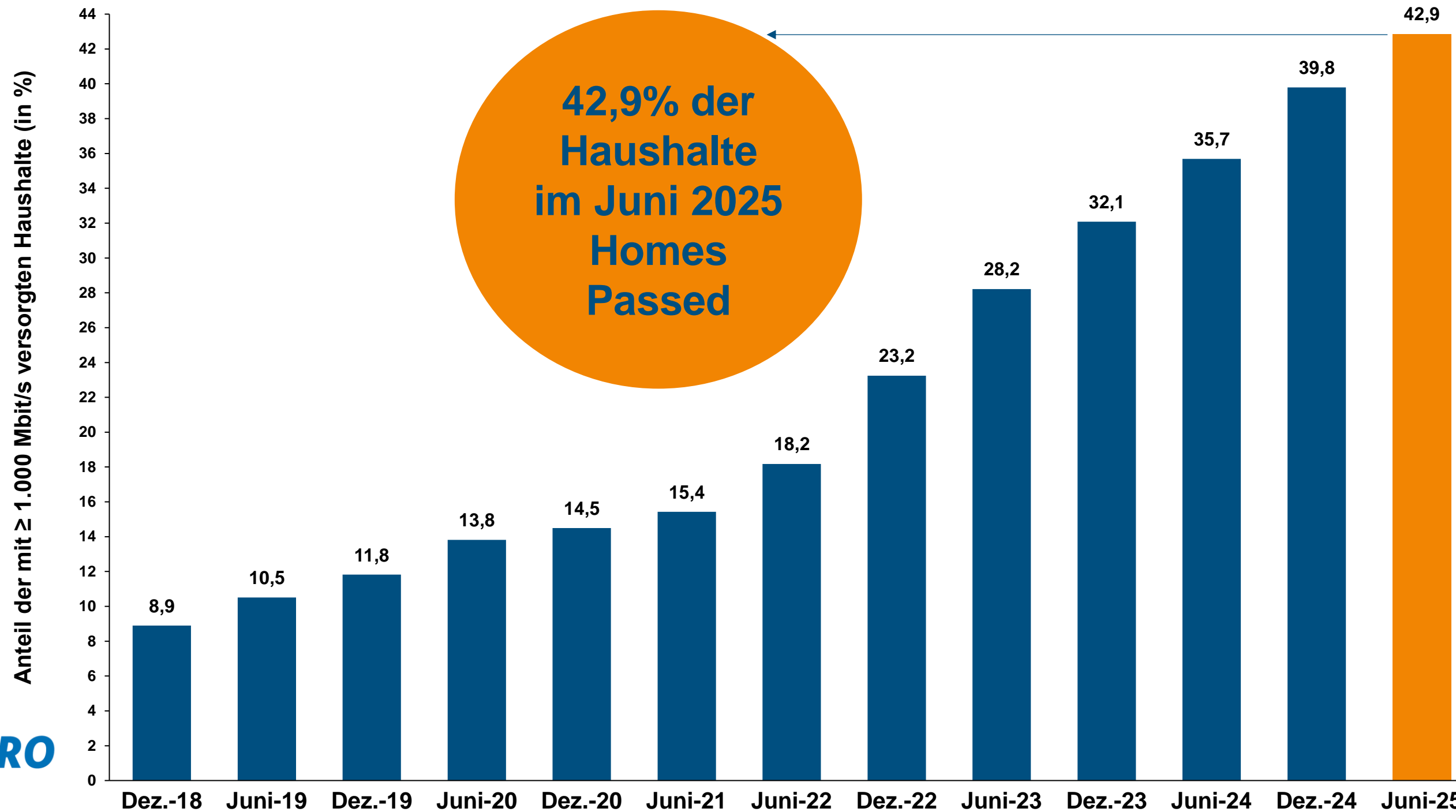
Bundesministerium
für Digitales und
Staatsmodernisierung

DER GLASFASERAUSBAU SCHREITET VORAN

42,9% ALLER HAUSHALTE KÖNNEN BEREITS GLASFASERANSCHLÜSSE BUCHEN

Entwicklung der Glasfaserversorgung (FTTB/H) in Deutschland

in % der HH





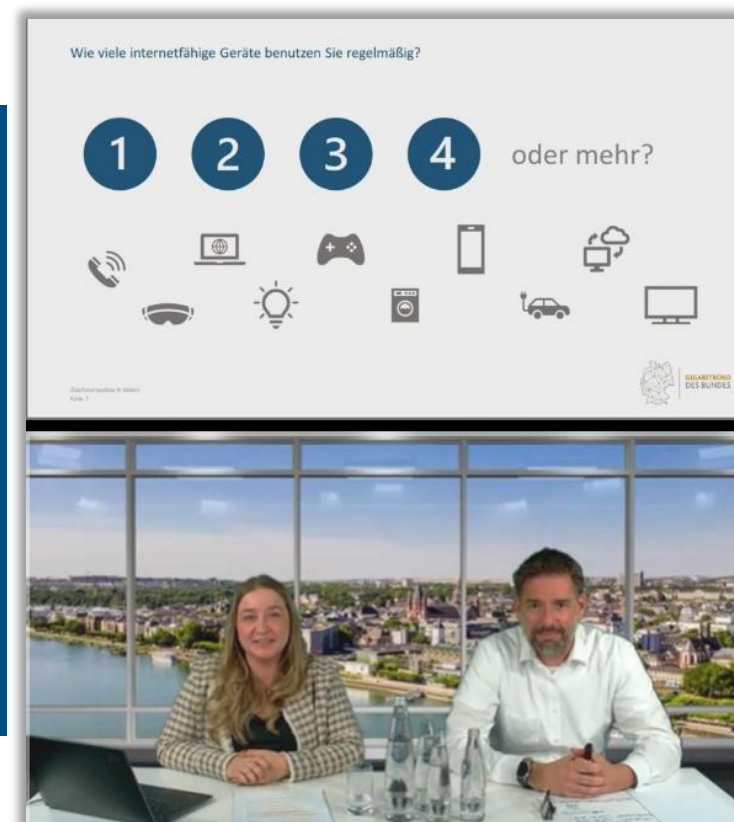
Wir unterstützen Sie vor Ort beim Ausbau

INTERAKTIVE BÜRGERKOMMUNIKATION – ONLINE ODER IN PRÄSENZ

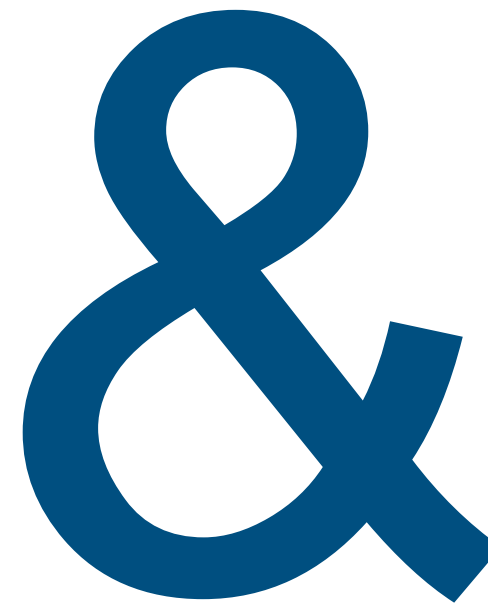
WIR UNTERSTÜTZEN KOMMUNEN BEI IHRER ERFOLGREICHEN BÜRGERKOMMUNIKATION!

Schritt 1: Glasfaser-Infoveranstaltung

Anliegen der Bürgerinnen und Bürger in Infoveranstaltung erfragen und neutral zum Ausbau informieren.



Abendveranstaltung
(z.B. 18:00 - 19:00 Uhr)



Schritt 2: Roadshow

Vor Ort in Ihrer Kommune mit unserem Beratungs-Mobil, um in den Austausch mit den Menschen vor Ort zu kommen.



Tagsüber
(z.B. 09:00 - 17:00 Uhr)

DIE INFORMATIONSKAMPAGNE DES BUNDES ALS ERSTEN SCHRITT

Infomaterial zum Bestellen und Ausgeben



Der Flyer – Informationen zum Mehrwert eines Glasfaseranschlusses



Zur Themenseite

Der Leitfaden – Ablauf des Glasfaserausbaus: von der ersten Ausbauankündigung bis zur Vernetzung des ganzen Hauses



Der Ablauf des Glasfaserausbaus in 3 Phasen

1. Von dem Anbieter über ein Internetangebot
2. Der Ausbau des Glasfasernetzes zum Grundstück
3. Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus

4. Der Ausbau des Glasfasernetzes zum Grundstück

Wie die Verlegung erfolgt, von der Leitungseigenen zum Haus ankommt und wo die Anschlussarbeiten durchgeführt werden, ist ebenfalls in der Broschüre 'Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus' zu finden.

5. Der Weg der Glasfaser bis ins Haus

Wie die Verlegung erfolgt, von der Leitungseigenen zum Haus ankommt und wo die Anschlussarbeiten durchgeführt werden, ist ebenfalls in der Broschüre 'Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus' zu finden.

Wahlentscheidung

Es gibt verschiedene Anbieter für Glasfaser. Die Entscheidung für einen Anbieter sollte auf Basis der eigenen Bedürfnisse getroffen werden. Die Broschüre 'Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus' enthält eine Liste von Anbietern.

Anfragestellung

Die Entscheidung für einen Anbieter ist der erste Schritt. Danach muss eine Anfrage gestellt werden. Die Broschüre 'Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus' enthält eine Liste von Anbietern.

Anschlussarbeiten

Die Entscheidung für einen Anbieter ist der erste Schritt. Danach muss eine Anfrage gestellt werden. Die Broschüre 'Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus' enthält eine Liste von Anbietern.

Glasfaser Modem und Router

Die Entscheidung für einen Anbieter ist der erste Schritt. Danach muss eine Anfrage gestellt werden. Die Broschüre 'Der Weg der Glasfaser von der Straße bis ins Haus' enthält eine Liste von Anbietern.

SCHNELL INS NETZ MIT DER NEUEN WEBSEITE FÜR BÜRGERINNEN UND BÜRGER

EIN GEMEINSAMES UNTERSTÜTZUNGSANGEBOT DES GIGABITBÜROS UND DES BMDS



Abfrage aktueller Zufriedenheit

Abfrage der Wohn- und
Arbeitssituation

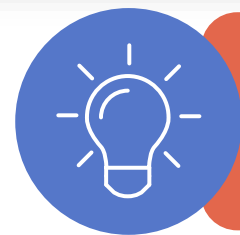
Lösungswege für Festnetz- und
Mobilfunkanschlüsse

Berücksichtigung aktueller
Verfügbarkeit und zukünftiger
Verfügbarkeit

SCHRITT-FÜR-SCHRITT-ANLEITUNGEN BESTMÖGLICHEN ANSCHLUSS DER BÜRGERINNEN UND BÜRGER



The screenshot shows the homepage of the Gigabitbüro website. At the top left is the logo 'GIGABITBÜRO DES BUNDES'. A search bar and a menu icon are on the top right. A button labeled '← ZURÜCK ZUR STARTSEITE' is centered below the header. The main heading reads 'SCHNELL INS NETZ! DIE MÖGLICHKEITEN IM ÜBERBLICK'. Below this is a paragraph of introductory text about internet connectivity, followed by a sub-paragraph stating that a practical step-by-step guide is available to help users understand their options.



Funktion „Mein Plan“
in Entwicklung

GIGABITBÜRO
DES BUNDES

Infoboxen

1. VERFÜGBARKEIT PRÜFEN

ALLE SCHRITTE
Ablaufplan

Bevor Sie sich Gedanken über die benötigte Geschwindigkeit für Ihren Internetanschluss machen, prüfen Sie zunächst die bestehenden Möglichkeiten an Ihrer Adresse. Für eine realistische Übersicht empfiehlt es sich, im Breitbandatlas des Bundes nachzuschauen. Diese Online-Datenbank, die von der Bundesnetzagentur betrieben wird, zeigt Ihnen, welche Internet-Technologien (z. B. DSL, Kabel oder Glasfaser) und welche Übertragungsraten an Ihrem Standort verfügbar sind.

Die Daten im Breitbandatlas werden mehrmals im Jahr aktualisiert. Sie geben eine gute Orientierung über die Möglichkeiten, die mindestens zur Verfügung stehen - sind aber keine Echtzeit-Angaben.

So gehen Sie vor:

- Öffnen Sie den → [Breitbandatlas des Bundes](#) und geben Sie Ihre genaue Adresse ein.
- Sehen Sie nach, welche Anbieter dort gelistet sind und welche Anschlüsse sie bereitstellen, bzw. welche Übertragungsraten (Breitbandklassen) verfügbar sind.
- Notieren Sie sich insbesondere die Anbieter von Glasfaseranschlüssen.
- Besuchen Sie die Webseiten der im Breitbandatlas angezeigten Anbieter, um weitere Informationen und Angebote zu erhalten.

WAS BEDEUTEN FTTX-VARIANTEN UND HFC?

ALS FERTIG MARKIEREN

WEITERLESEN

Individuelles
Progress Tracking

- ✓ 1. Verfügbarkeit prüfen
- ✓ 2. Angebote und Informationen der Anbieter prüfen
- ✓ 3. Ausbauplanungen erfragen
- 4. Mobilfunk als Möglichkeit
- 5. Weitere Internetlösungen
- 6. Ihr Fahrplan zur bestmöglichen Internetverbindung

EXPLAINER-TEXTE – EINFACH UND VERSTÄNDLICH

NIEDRIGSCHWELLE INFORMATIONEN FÜR JEDE TK-TECHNOLOGIE

GIGABITBÜRO
DES BUNDES

← ZURÜCK ZUR STARTSEITE

INTERNET ÜBER GLASFASER

DIE SCHNELLSTE VERBINDUNG

Digitale Angebote gehören heute wie selbstverständlich zu unserem Leben: Wir arbeiten im Homeoffice, streamen Serien und Nachrichten, sprechen per Video mit Familie und Freundeskreis, lernen online oder verwalten Alltagsdinge per App. Damit all das entspannt und zuverlässig klappt, wird vor allem eins benötigt: eine stabile und schnelle Internetverbindung.



Foto: CSschmuck – stock.adobe.com

WARUM GLASFASER FÜR UNSEREN ALLTAG WICHTIG IST

Genau hier spielt Glasfaser ihre Stärken aus. Sie sorgt dafür, dass das Internet selbst dann stabil bleibt, wenn im Haushalt mehrere Geräte gleichzeitig online sind – egal ob große Dateien geladen werden, ein Kind an einem Onlinekurs teilnimmt, jemand anderes parallel eine Videokonferenz hat und der nächste eine Serie streamt.

Glasfaser ist damit nicht nur ein technisches Upgrade, sondern ein echter Mehrwert für unseren Alltag. Sie macht digitale Teilhabe einfacher, stärkt die Attraktivität ganzer Regionen und schafft gleiche Bedingungen, unabhängig davon, ob in der Stadt oder auf dem Land. Kurz gesagt: Glasfaser bedeutet weniger Stress mit Verbindungsabbrüchen und mehr Möglichkeiten für alle.

GLASFASER STÄRKT GANZE REGIONEN.

WIE GLASFASER FUNKTIONIERT – EINFACH ERKLÄRT

Die Funktionsweise von Glasfaser ist leichter zu verstehen, als es klingt. Anstelle von elektrischen Signalen (wie bei alten Kupferleitungen) werden Informationen mithilfe von Lichtimpulsen übertragen. Diese rauschen durch ultradünne Glasfaserleitungen – schnell, stabil und ohne störende Verluste auf dem Weg. Wie kommt die Glasfaser zu Ihnen nach Hause? In vielen Fällen wird die Leitung bis ins Gebäude geführt und dort an einem zentralen Punkt angeschlossen. Bei Mietobjekten erfolgt dies in Abstimmung mit Ihrer Hausverwaltung oder Vermieter, sodass der Zugang für alle Parteien klar geregelt ist.



- Dadurch profitieren Glasfaseranschlüsse gleich in mehreren Bereichen:
- **Hohe Geschwindigkeit:** Daten werden in Lichtgeschwindigkeit übertragen.
 - **Sehr niedrige Latenz** (Verzögerung in der Datenübertragung): Ideal für Videotelefonie, Gaming oder Online-Meetings.
 - **Stabile Verbindung:** Selbst bei hoher Auslastung im Haushalt bleibt die Leistung konstant.
 - **Zukunftssicherheit:** Die Technik ist darauf ausgelegt, immer höhere Bandbreiten zu unterstützen.
- Was heißt das konkret? Sie können gleichzeitig streamen, arbeiten, Musik hören, Videokonferenzen führen und smarte Geräte nutzen.

FTTB VS. FTTH – WAS BEDEUTET DAS?

Es gibt zwei gängige Varianten, wie Glasfaser zu Ihnen nach Hause kommt:

FTTB (Fiber to the Building)

Die Glasfaser endet im Gebäude, etwa im Keller. Von dort geht es über bestehende Leitungen (z.B. Kupfer oder Koax) weiter in die Wohnungen.

FTTH (Fiber to the Home)

Die Glasfaser wird bis direkt in Ihre Wohnung oder Ihr Haus geführt.

Beides bringt schnelles Internet, aber FTTH ist am besten für die Zukunft ausgelegt. In der Wohnung muss dafür keine komplizierte Technik aufgebaut werden – ein Router wird angeschlossen, und schon steht die volle Leistung bereit.

WAS GLASFASER IM ALLTAG TATSÄCHLICH BRINGT

Glasfaser sorgt dafür, dass Online-Anwendungen nicht nur laufen, sondern jederzeit stabil und zuverlässig sind. Das betrifft eine Vielzahl von Situationen:

- **Homeoffice ohne Ärger:** Stabile Video-Calls, schnelle Datei-Uploads und ruckelfreies Arbeiten.
- **Familien mit vielen Geräten:** Arbeiten, Lernen, Streaming, Gaming – alles gleichzeitig möglich.
- **Digitale Bildung und Gesundheit:** Online-Kurse, hybride Schulangebote, Lernplattformen und Angebote im Bereich Telemedizin laufen zuverlässig.
- **Selbstständigkeit oder Gewerbe:** Große Datenmengen lassen sich ohne Stress schnell übertragen. Ein wichtiger Standortfaktor!
- **Kontakt zu Menschen weltweit:** Videotelefonie ohne Aussetzer – egal, wie weit entfernt.
- **Smarte Haushalte:** Smart-Home-Geräte, Überwachungssysteme und Heizungssteuerung reagieren schneller und zuverlässiger.

Glasfaser ist also nicht nur schnelleres Internet, sondern schafft echte Freiheit: Dinge online erledigen, wann und wie Sie es wünschen und ohne Kompromisse bei der Verbindung.

WAS SIE ALS NÄCHSTES TUN KÖNNEN

Glasfaser ist die Technologie, auf der unsere digitale Zukunft aufbaut. Sie ist sehr energieeffizient, braucht auf dem Übertragungsweg keine Stromversorgung und hat genug Leistungsreserven, um auch zukünftige Anforderungen locker zu erfüllen. Viele Anwendungen, die heute selbstverständlich erscheinen, wären vor einigen Jahren noch undenkbar gewesen – Telemedizin, gleichzeitiges Arbeiten mehrerer Personen im Haushalt, hochauflösende Videokonferenzen oder Cloud-Arbeitsplätze. Und die Entwicklung geht weiter: Künstliche Intelligenz, immersive Lernumgebungen, vernetzte Haushalte oder moderne Arbeitsmodelle brauchen leistungsfähige Verbindungen. Mit Glasfaser sind Sie dafür bestens ausgestattet.

FINDEN SIE HERAUS, WAS BEI IHNEN MÖGLICH IST

Um zu prüfen, welche Internetoptionen bei verfügbar sind oder wie Sie an einen Glasfaseranschluss kommen, gibt es einfache Schritte:

- Informieren Sie sich über Verfügbarkeit in Ihrer Straße oder Ihrer Region.
- Falls noch keine Glasfaser verfügbar ist: Mobilfunk- oder Satellitenlösungen können gute Übergangsoptionen sein.

WAS SIE ALS NÄCHSTES TUN KÖNNEN

Wenn Glasfaser für Sie die richtige Lösung ist, schauen Sie sich unsere Schritt-für-Schritt-Ableitung an: → [Ihr Weg zum Internet via Glasfaser](#)

Wenn Sie wissen möchten, welche Optionen für Ihr Zuhause infrage kommen, helfen wir Ihnen weiter. Gemeinsam sorgen wir dafür, dass digitale Teilhabe überall möglich wird – jetzt und in Zukunft.

UMFASSENDES FAQ MIT HÄUFIGEN FRAGEN

BÜRGERFRAGEN WERDEN IN THEMATISCH SORTIERTEM FAQ BEANTWORTET



HÄUFIGE FRAGEN

In der Rubrik „Häufige Fragen“ des Gigabitbüros des Bundes finden Sie Antworten zu Themen rund um den Glasfaser- und Mobilfunkausbau. Die Liste ist nach Kategorien geordnet und wird fortlaufend aktualisiert und ergänzt. Haben Sie noch Fragen oder Anregungen? → [Geben Sie uns gerne Feedback](#) – unser Team nimmt Ihre Themen auf.

GIGABITBÜRO DES BUNDES

Was ist das Gigabitbüro des Bundes?

Wie kann ich das Gigabitbüro des Bundes erreichen?

Ist das Gigabitbüro des Bundes zuständig für Förderprojekte für den Glasfaserausbau?

ALLGEMEINES ZUM GLASFASER- UND MOBILFUNKAUSBAU

Welche Strategie verfolgt Deutschland beim Glasfaser- und Mobilfunkausbau?

Warum brauchen wir schnelle Glasfaser- und Mobilfunknetze?

Wie wirkt sich der Glasfaserausbau auf den Mobilfunk bzw. die mobile Datennutzung aus?

Was macht der Bund, um den Gigabitausbau zu unterstützen?

Allgemeine Informationen zum Gigabitbüro des Bundes

Allgemeines zum Glasfaser- und Mobilfunkausbau

Informationen zu Versorgungsabfragen

Informationen zu Internet via

- Glasfaser
- Mobilfunk
- Satellit
- Richtfunk

SCHNELL INS NETZ

IST MEIN ANSCHLUSS SO SCHNELL WIE MÖGLICH?

Ein kurzer Fragebogen – und Sie wissen besser, welche Möglichkeiten für Sie sinnvoll sind.

JETZT STARTEN!



**Jetzt
scannen!**



www.schnell-ins-netz.gov.de

ZUSAMMENFASSUNG, ABSCHLUSS UND ÜBERGANG ZUM DINNER

**ROXANA SCHÄFER &
RENÉ BARNSTEDT**

powered by:

EWE

SBR
SBR-net Consulting

Telemaxx

vitroconnect