

Praxis-Webinar „Kooperationsmodelle“

Dr. Ernst-Olav Ruhle

Online, 14.1.2025

Marktlage

- Glasfaserausbau hat in Deutschland noch nicht den Status erreicht wie in anderen EU-Ländern, das hat vielfältige Gründe
 - Ausbau- und Anschlussquoten steigen, aber es bleibt noch viel zu tun
 - Makroökonomische Faktoren trüben den Fortgang ein (Inflation / Kostensteigerungen, Zinslandschaft; verfügbares Einkommen / Nachfrage / Zahlungsbereitschaft)
 - Wertschöpfungskette erfordert das Zusammenspiel mehrerer Kompetenzen (Bauen, Betreiben, Dienste, Finanzieren)
 - Es fehlt derzeit noch ein wettbewerbskonformes Kupfer-Glas-Migrationskonzept der BNetzA

Konsequenz

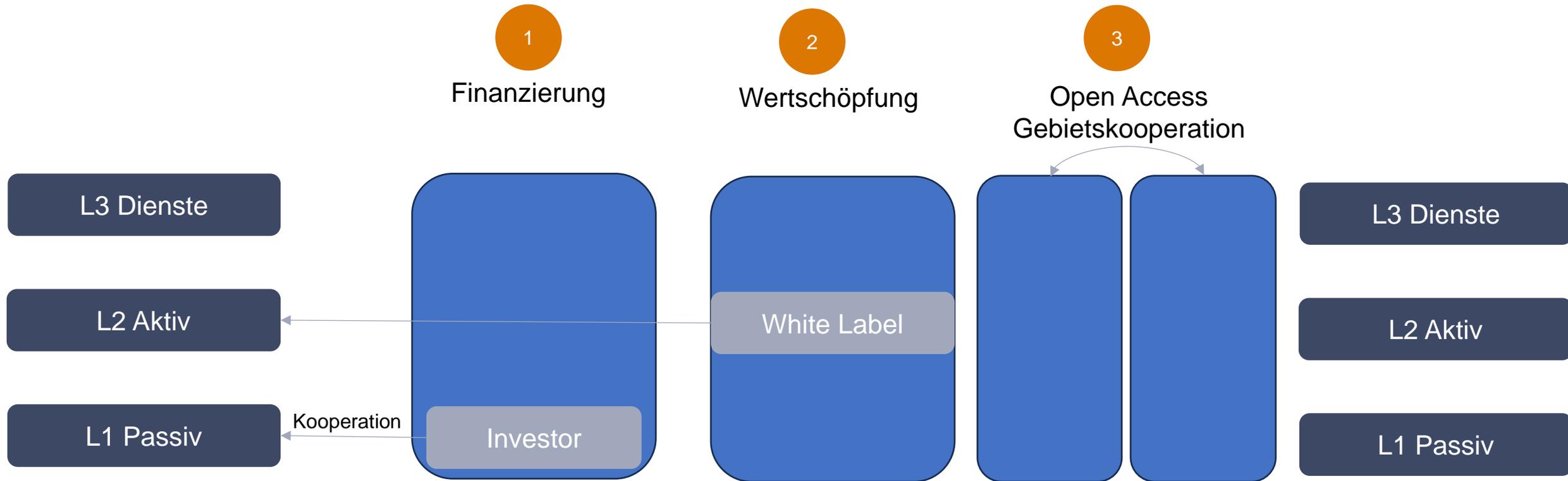
- Jedes markteteiligte Unternehmen hat spezifische Kenntnisse, Fähigkeiten und Vorteile, aber auch Defizite (Verbesserungspotenziale bzw. komparative Nachteile)
- Kooperation impliziert, dass die singulären Fähigkeiten der Unternehmen miteinander kombiniert werden → die kann die Position jedes Einzelnen stärken
 - Horizontale Kooperation → gemeinsam mit unterschiedlichen Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital, lokales Know-how) am gleichen Projekt arbeiten
 - Vertikale Kooperation → Ergänzung auf einzelnen Wertschöpfungsebenen durch Spezialisierung, Skaleneffekte etc.

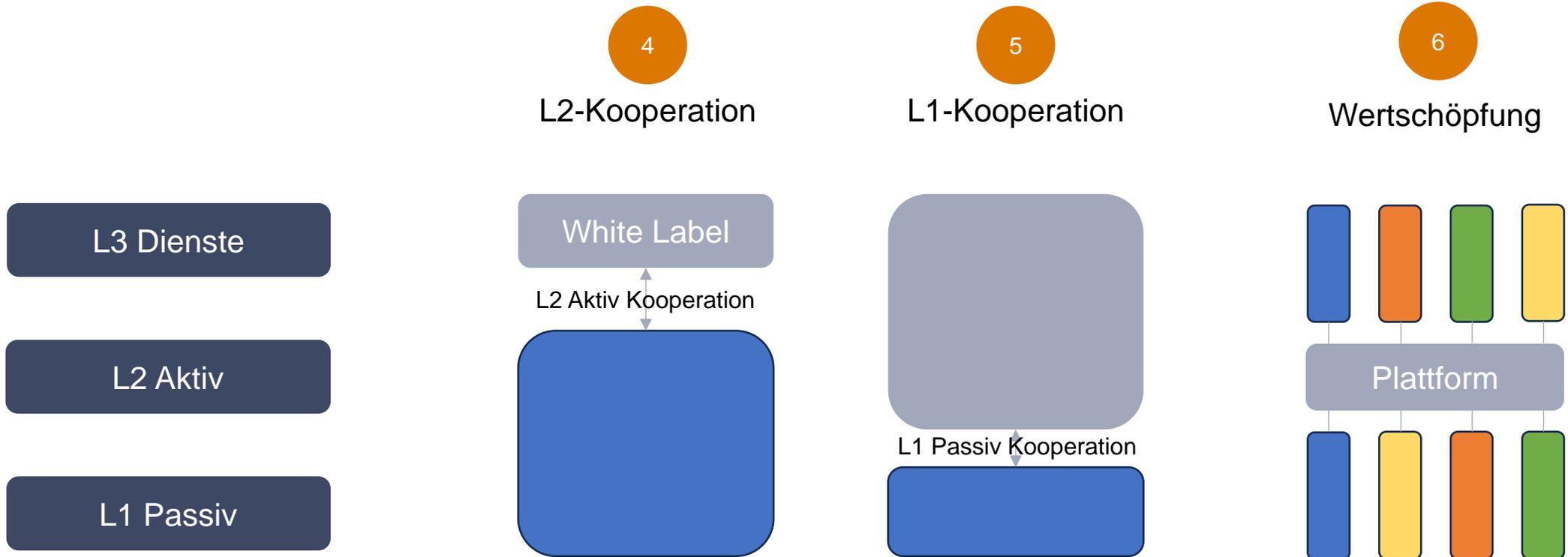
Inhalt

- Aufzeigen verschiedener Kooperationsformen
- Jedes Unternehmen hat verschiedene Kooperationen operativ, es wird heute jeweils ein Thema spezifisch vorgestellt
 - **Stadtwerke Neumünster: Fabian Bühring**
 - Finanzierung der Infrastruktur außerhalb des Kerngebietes mit einem Investor
 - **Stadtwerke Münster: Judith Luig**
 - Kooperation Deutsche Telekom auf Layer 1, Stadtentwicklung, Risikoverteilung
 - **R-KOM: Alfred Rauscher**
 - Kooperation Deutsche Telekom auf Layer 1, bei schon bestehendem L2BSA Kooperationsmodell
 - **NetCologne: Peter Weber**
 - Das passive Kooperationsmodell mit den SW Hürth
 - **Westconnect & GELSEN-NET: Jens Sikorski und Karsten Kremer**
 - Gegenseitiger L2-BSA und Dark Fibre Austausch im verdichteten Gebiet
 - **htp: Karsten Schmidt**
 - Die L2 Kooperation mit der Deutschen Glasfaser

Inhalt

- 1. Begrüßung & Marktüberblick: 10:00 – 10:20 Uhr
 - Stephan Albers & Dr. Ernst-Olav Ruhle
- 2. Best-Practice-Beispiele: 10:20 – 11:50 Uhr - Einblicke von führenden Unternehmen:
 - 10:20 – 10:35 Uhr: Stadtwerke Neumünster (Fabian Bühring)
 - 10:35 – 10:50 Uhr: Stadtwerke Münster (Judith Luig)
 - 10:50 – 11:05 Uhr: R-KOM (Alfred Rauscher)
 - 11:05 – 11:20 Uhr: NetCologne (Peter Weber)
 - 11:20 – 11:35 Uhr: Westconnect & GELSEN-NET (Jens Sikorski und Karsten Kremer)
 - 11:35 – 11:50 Uhr: htp (Karsten Schmidt)
- 3. Q&A & Abschlussdiskussion: 11:50 – 12:15 Uhr
 - Ihre Fragen stehen im Mittelpunkt
- 4. Ausblick: Wie geht es weiter? | 12:15 – 12:30 Uhr
 - Stephan Albers (BREKO)





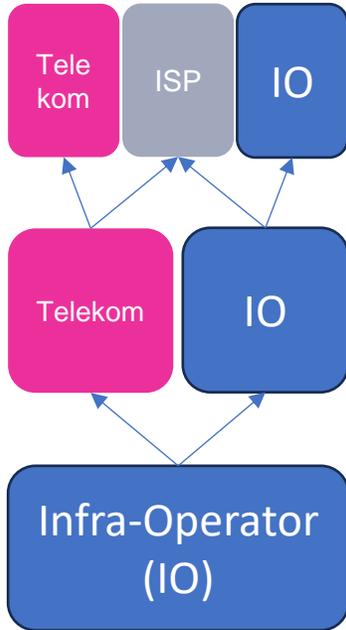
L3 Dienste

L2 Aktiv

L1 Passiv

7

Mehrbetreiber-
modell-
Kooperation



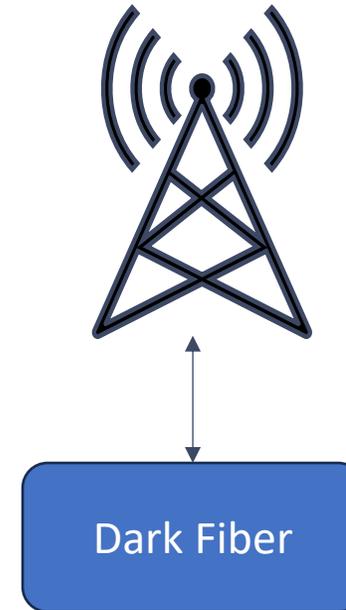
8

NE4-
Kooperation



9

DF-Kooperation
Mobilfunk



	SW Neumünster	SW Münster	R-KOM	Net Cologne	Westconnect+Gelsen-Net	htp
Wertschöpfungsstufe der Kooperation (Hauptmodell)	Horizontal L1	Vertikal L1	Vertikal L1 und L2	Vertikal L1 (bei Ausbau-Kooperationen)	Horizontal L2	Vertikal L2 (und L1)
Geographischer Scope (Homes Passed)	Außerhalb des EVU-Gebietes	Cluster im EVU-Gebiet	Cluster im Stadtgebiet	EVU-Gebiet	Netzgebiete (Städte mit Präsenz) Gelsennet	Derzeitiges Vermarktungsgebiet
Offenheit für weitere Partner	Ja – über gemeinsame Assetgesellschaften	Indirekt über Telekom-Wholesale	L1 Nein; L2 Ja Wholesale durch R-KOM und Telekom	Ja	Ja (z.B. 1&1)	Ja
Verhandlungsdauer	~9 Monate	17 Monate (erste Kooperation)	18 Monate	Ca. 2 Jahre	Ca. 2 Jahre	6 Monate
Schnittstellen, Plattformen, White Label	Keine technische Kooperation	White Label Lösung über die 1&1 Versatel	L1 DTAG Fiberplattform L2 S/PRI	Für BSA: S/PRI bilateral, für Ausbau-Koop: Individuelle Abstimmung	Vitroconnect (Plattform), kein White Label, Dienstproduktion in der jew. Verantwortung der Häuser	S/PRI bilateral
Was war der wichtigste Grund, die Kooperation einzugehen?	Ausbau von Gemeinden, die dies nicht selbst finanzieren können	Geschwindigkeit, Know-How, Fokus auf Kernkompetenz	1 Netz 1.000 Möglichkeiten	Mehr Ausbauvolumen in gleicher Zeit möglich, besserer Zugang zur jeweiligen Kommune, Nutzung Synergieeffekte	Wirtschaftliche Optimierung des Ausbaus, reziproke BSA und Dark Fiber statt Doppelausbau	Marktabdeckung mit Glasfaser
Herausforderungen im Prozess?	Keine Blaupause, daher war 1. Projekt aufwändig seitdem läuft der Prozess sehr effizient	Modell, Konstrukt, Verträge neu kreiert, keine Blaupause	IT Größenunterschied Regulatorik	Einigung Business Modell inkl. Details, Commercials, Abstimmung Prozesse	Blick nach <u>hinten</u> : Art & Weise der Kooperation, Commercials Blick nach <u>vorne</u> : techn. Umsetzung	Homogenisierung des Automatisierungsgrads
Gibt es weitere Kooperationsmodelle <small>i(m) Unternehmen / Geschäftsmodell?</small>	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja	Ja



Standort Düsseldorf

Malkastenstraße 7
40211 Düsseldorf
Deutschland

Mail consulting@sbr-net.com
Website www.sbr-netconsulting.com
Tel +49 211 68 78 88 0



Standort Wien

Parkring 10/1/10
1010 Wien
Österreich

Mail consulting@sbr-net.com
Website www.sbr-netconsulting.com
Tel +43 1 513 514 0