

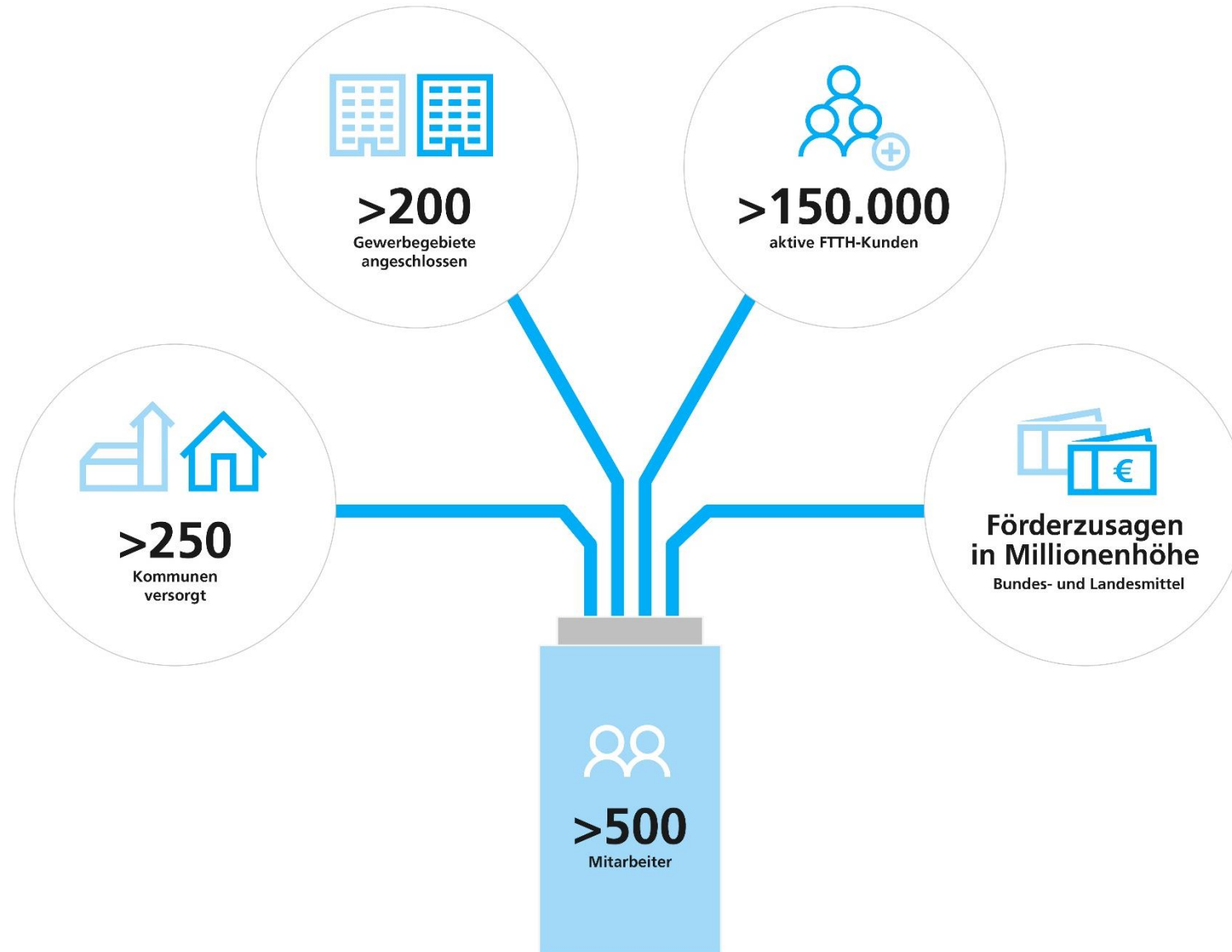
# EVUs und Deutsche Glasfaser: Ansätze zur Kooperation

Glasfaserforum in NRW, E-world, 6. Februar 2019

Uwe Nickl, CEO

# DEUTSCHE GLASFASER

Die Nr. 1 der FTTH-Branche



### WERTSCHÖPFUNGSSTUFEN

- **Reines FTTH-Geschäft, dafür komplette Wertschöpfungskette**
  - Planung und Bau von passiver Infrastruktur
  - Aktiver und passiver Netzbetrieb
  - Endkundenleistungen (Internet, Voice, IPTV)

### ÜBERSICHT SEGMENTE

B2C

- Über 150.000 aktive Kunden und weitere 100.000 bereits unter Vertrag, die zeitnah angeschlossen werden
- Mehr als 90% der Kunden buchen mind. 400 Mbit/s
- Open Access mit 4 regionalen Wholesale-Partnern

B2B

- 4 Sparten: Standard, Wholesale, Gemeinden und Funktürme
- Vereinbarung mit Vodafone zum Ausbau von 2.000 GGs
- diverse Wholesale-Ethernet-Verträge mit regionalen und nationalen Carriern

### PROJEKTANSATZ FTTH

Gebietsentwicklung & Netzplanung

Nachfragebündelung

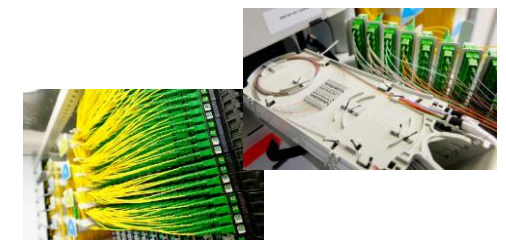
Bau

Netzbetrieb



Mönchengladbach  
Deutsche Glasfaser  
beginnt in Kürze mit dem  
Netzausbau

Düsseldorf/Berkes  
Deutsche Glasfaser  
beschleunigt Ausbau



# HERAUSFORDERUNGEN VON EVUs BEIM FTTH-AUSBAU

Deutsche Glasfaser hat über Jahre innovative Lösungsansätze weiterentwickelt

## HERAUSFORDERUNGEN EVUs

Know-how FTTH-Ausbau



- Über 450.000 “Homes Passed” FTTH in über 250 Kommunen erfolgreich gebaut
- Know-how von über 2 Mio. “HPs” aus den Niederlanden

Kostenstruktur / -skalierung



- Industrieführende Voranalyse durch Befahrung der Gebiete („Geo-Informationsfahrzeug“)
- Einkauf Baukapazität auf internationaler Ebene
- Innovative Verlegemethoden („Glasfaser-Niveau“)

Schnelligkeit

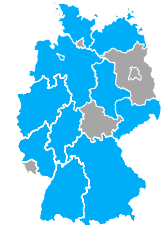


- “Andere reden, wir bauen”: Binnen weniger Jahre zum Marktführer dank zügiger Vermarktung, Planung und Bauzeit
- Zusammenarbeit mit Partnern, wo sinnvoll

Gebietsvermarktung

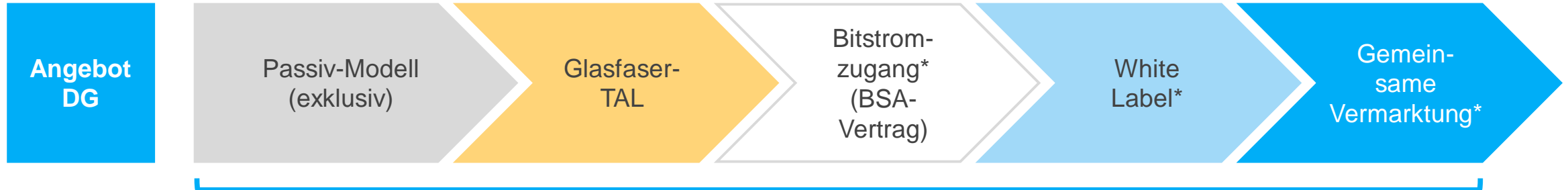


- Ausbau eines Polygons ab 40% lokaler Nachfrage
- Nur 12 Wochen von Vermarktungsstart bis „Commercial Go“: Best Practice aus über 250 erfolgreichen „Nachfragebündelungen“



# ANSÄTZE ZUR KOOPERATION

Es bestehen unterschiedliche Möglichkeiten je nach vertikalem Bedürfnis



IPTV-  
Lösung



- White Label-Angebot mit Full Service (Rebranded App, POS-Material, CRM, Reporting etc.)
- Flexibles Pricing („pay-as-you-grow“)
- Mehr als 10 Mandanten und über 40.000 Endkundenverträge

\* = Deutsche Glasfaser liefert Anschlüsse via **vitroconnect** als Standard-Schnittstelle aus