

Essen
6. Februar 2019



Glasfaser als Geschäftsmodell für EVUs: Der Markteintritt als Chance

Dr. Martin Fornefeld, Geschäftsführer MICUS

micus
Strategieberatung GmbH

Pempelforter Straße 50 · D-40211 Düsseldorf
Tel. +49 (0) 211 4976 9110
www.micus-duesseldorf.de · info@micus-duesseldorf.de

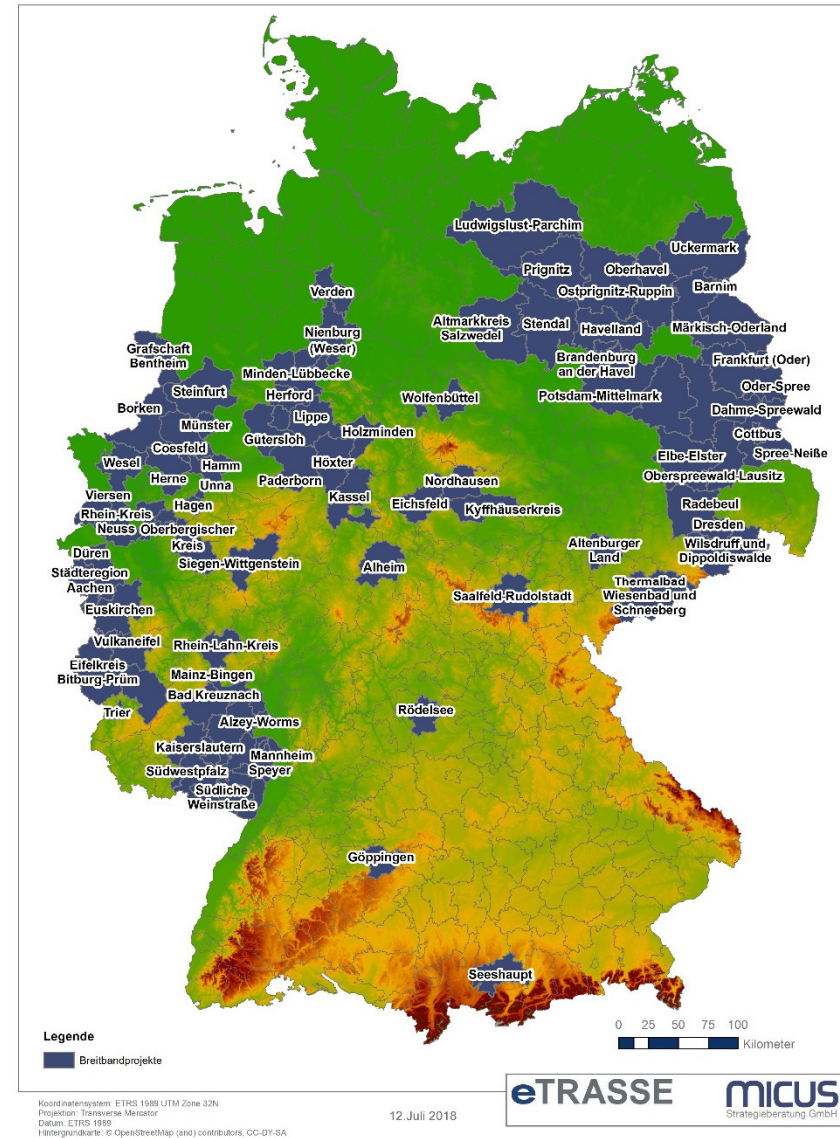
Führendes Beratungsunternehmen für Breitbandprojekte!

- ✓ NGA-Machbarkeitsstudien
- ✓ Bedarfs- und Infrastrukturanalysen
- ✓ FTTC-/FTTB-/FTTH- und Leerrohrkonzepte
- ✓ Wirtschaftlichkeitsberechnungen, Betreibermodelle
- ✓ Bundes- und Landesförderung

- Referenzen:**
- Deutschlandweit führendes Beratungsunternehmen im Breitbandausbau
 - MICUS hat Planungen und Beratungen in über 100 Landkreisen und Kommunen mit über 18 Mio. Einwohnern und einem Investitionsvolumen von über 1,3 Mrd. € durchgeführt
 - Über hundert Förderanträge wurden erfolgreich realisiert
 - Strategieentwicklungen und Konzepte für Kommunen, Landkreise, Bundesländer, Stadtwerke und private Auftraggeber



- MICUS berät Stadtwerke, Kommunen und Kreise deutschlandweit beim Breitbandausbau
- Zu diesen zählen u.a.:
 - Stadtwerke Hilden
 - Stadtwerke Herten
 - Stadtwerke Ahlen
 - Stadtwerke Georgsmarienhütte
 - Stadtwerke Westmünsterland
 - EWR Remscheid
 - Glasfaser Bochum
 - Gemeindewerke Nümbrecht
 - GKD Paderborn
 - krz Lemgo



Glasfaser als Geschäftsmodell für Stadtwerke

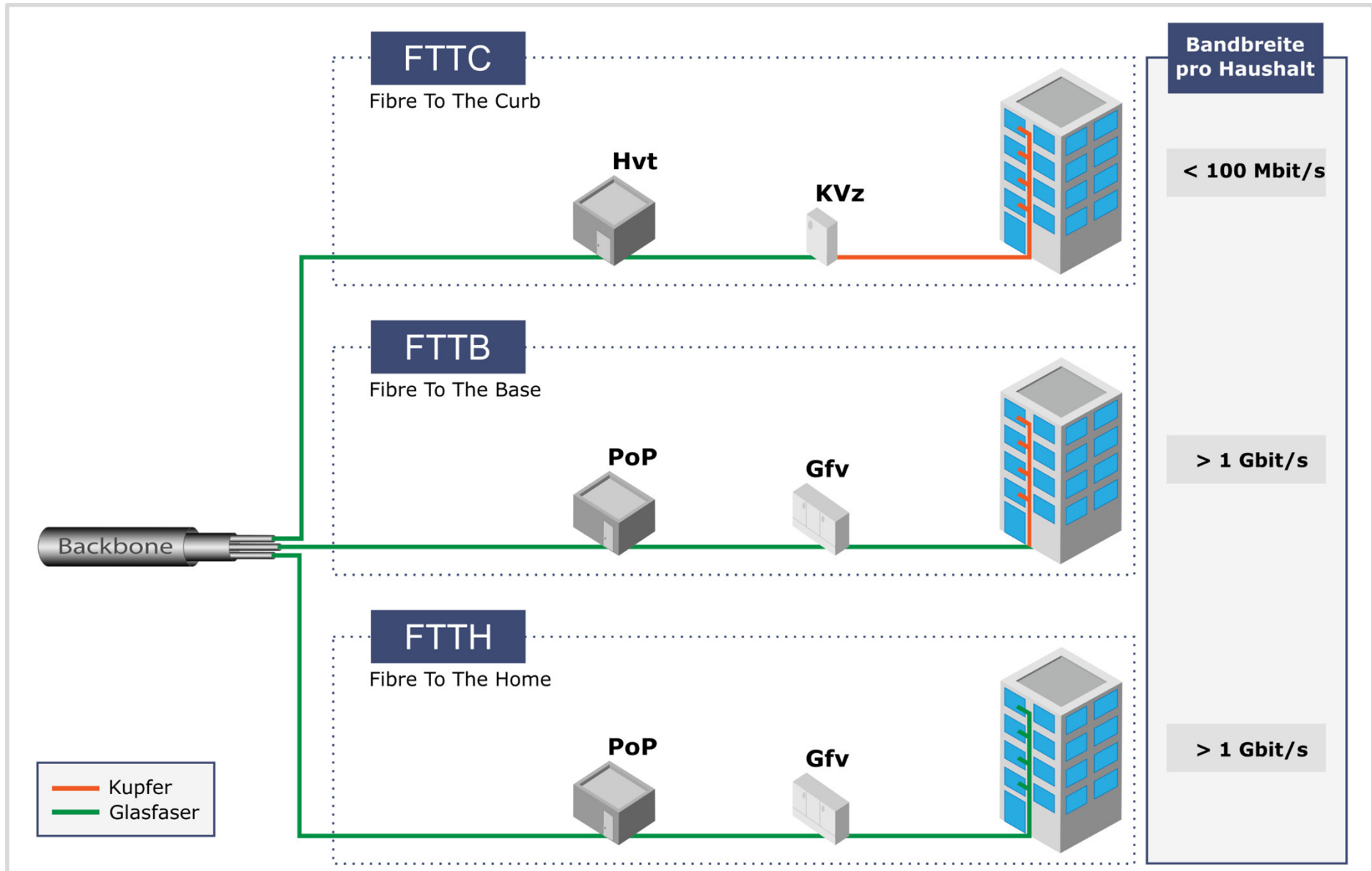
- **„Gute Infrastruktur ist mehr als Daseinsvorsorge. Sie ist Dableibevorsorge“**

Zitat: Bundespräsident Steinmeier, 01/2019

- Daseinsvorsorge als gesellschaftliche, nicht jedoch gesetzlich geregelte Aufgabe.
- Als Grundlage der Informationsgesellschaft gewinnt eine leistungsfähige Breitbandversorgung im privaten und gewerblichen Bereich zunehmend an Bedeutung.
- Kommunen und kommunale Unternehmen stehen vor der Herausforderung, sich mit der Breitbandthematik auseinanderzusetzen und Lösungsansätze zur Gewährleistung einer bedarfsgerechten und zukunftsfähigen Versorgungssituation zu entwickeln.

Argumente für ein Engagement der Stadtwerke:
Daseinsvorsorge, Standortattraktivität, wirtschaftliche Interessen,
Synergien mit anderen Versorgungsbereichen

Technologische Ausbauvarianten: Warum bauen wir FTTB/H?

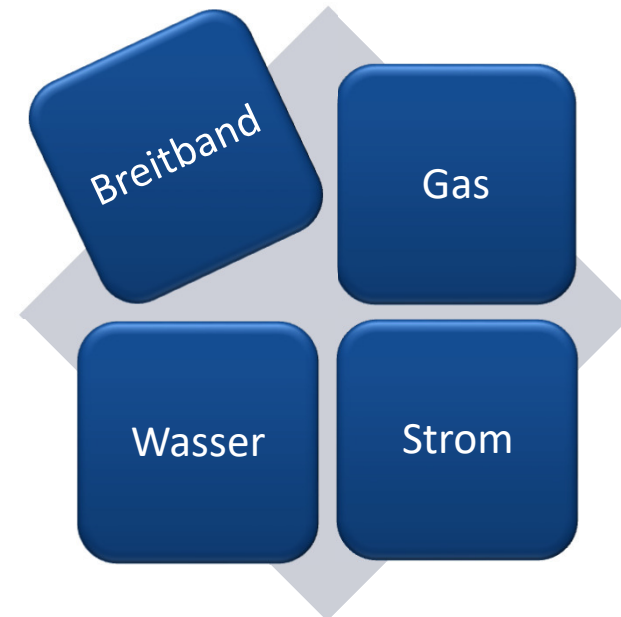


Der Glasfaserausbau eröffnet Stadtwerken völlig neue Optionen:

- Einstieg in ein neues Glasfasergeschäftsmodell
- Auslesen von intelligenten Messzählern nach dem Messstellenbetriebsgesetz
- Aufbau eines WLAN-Konzeptes für das Gebiet

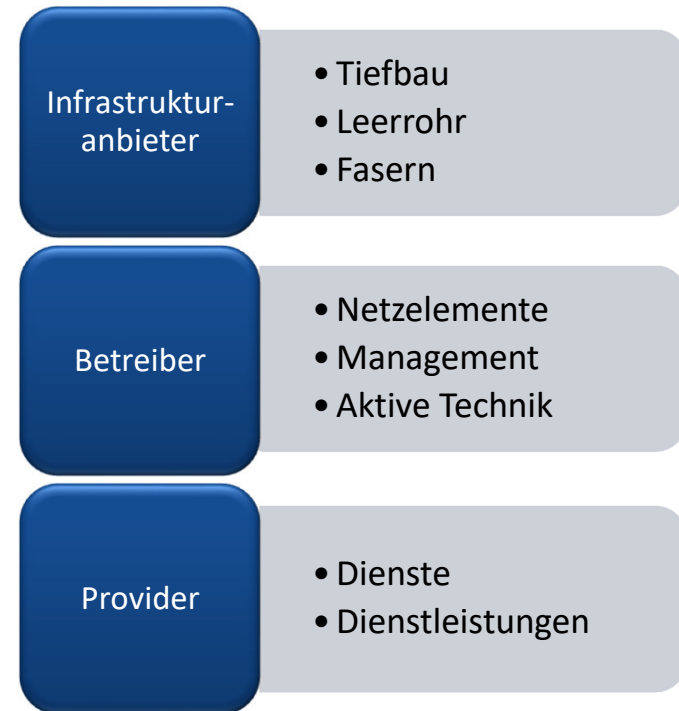
Vorteile für Stadtwerke:

- Extra Leistung für bestehende Kunden
- Gewinnen neuer Kunden
- Bestehende Expertise nutzen
- Kostengünstiger Netzaufbau durch vorhandene Infrastrukturen/Mitverlegung



Mit der richtigen Strategie von der Planung bis zum Betrieb

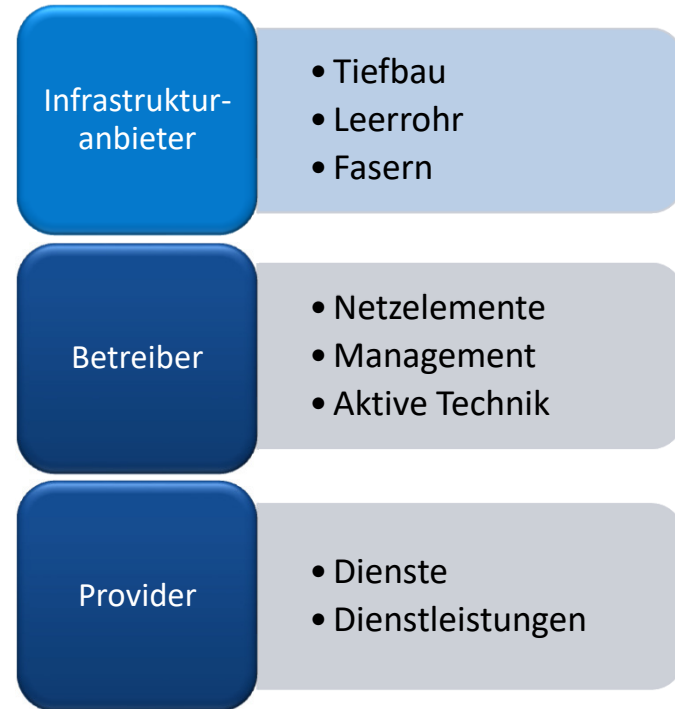
- Grundsätzlich hat der Breitbandmarkt drei Wertschöpfungsebenen
- Für eine umfängliche Nutzung der Wertschöpfungskette sind Kooperationen mit Dienstleistern wichtig
- Die Stadtwerke müssen ihre Positionierung in der Wertschöpfungskette bestimmen



Mit Glasfaser können die bestehenden Geschäftsmodelle der Stadtwerke sinnvoll erweitert werden

Positionierung 1: Die Stadtwerke in der Rolle des Infrastruktureigentümers

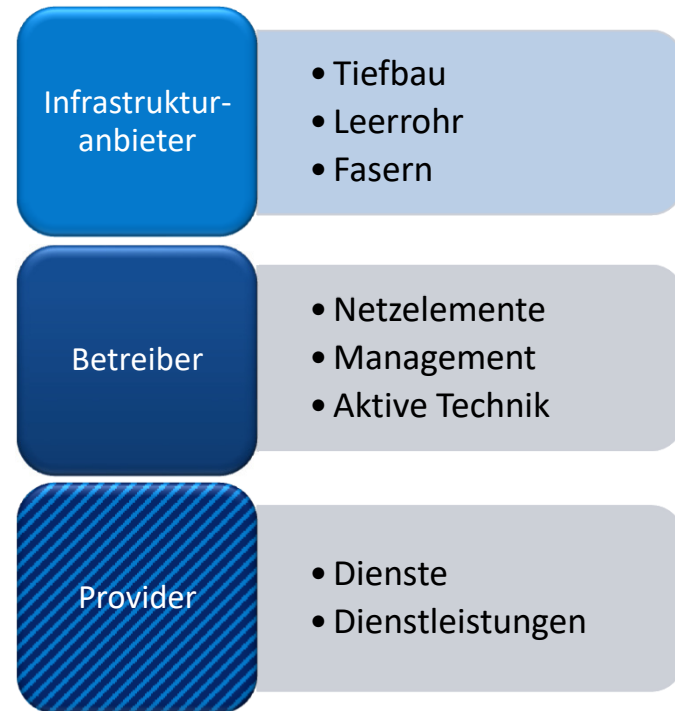
- Die Stadtwerke errichten eigenwirtschaftlich/gefördert die Infrastruktur
- Fasern und Leerrohre bleiben im Eigentum der Stadtwerke
- Betrieb und Providing wird von einem externen Dienstleister übernommen
- Die Stadtwerke erhalten eine Pacht pro Meter bzw. pro Anschluss
- Kunden beziehen ihre Produkte direkt über den externen Dienstleister



Dieses Modell eignet sich insbesondere bei kleineren Erschließungsgebieten (< 1.000 HH) oder einzelnen LWL-Strecken (Backbonenetz)

Positionierung 2: Die Stadtwerke in der Rolle des Infrastruktureigentümers und als Anbieter von Diensten

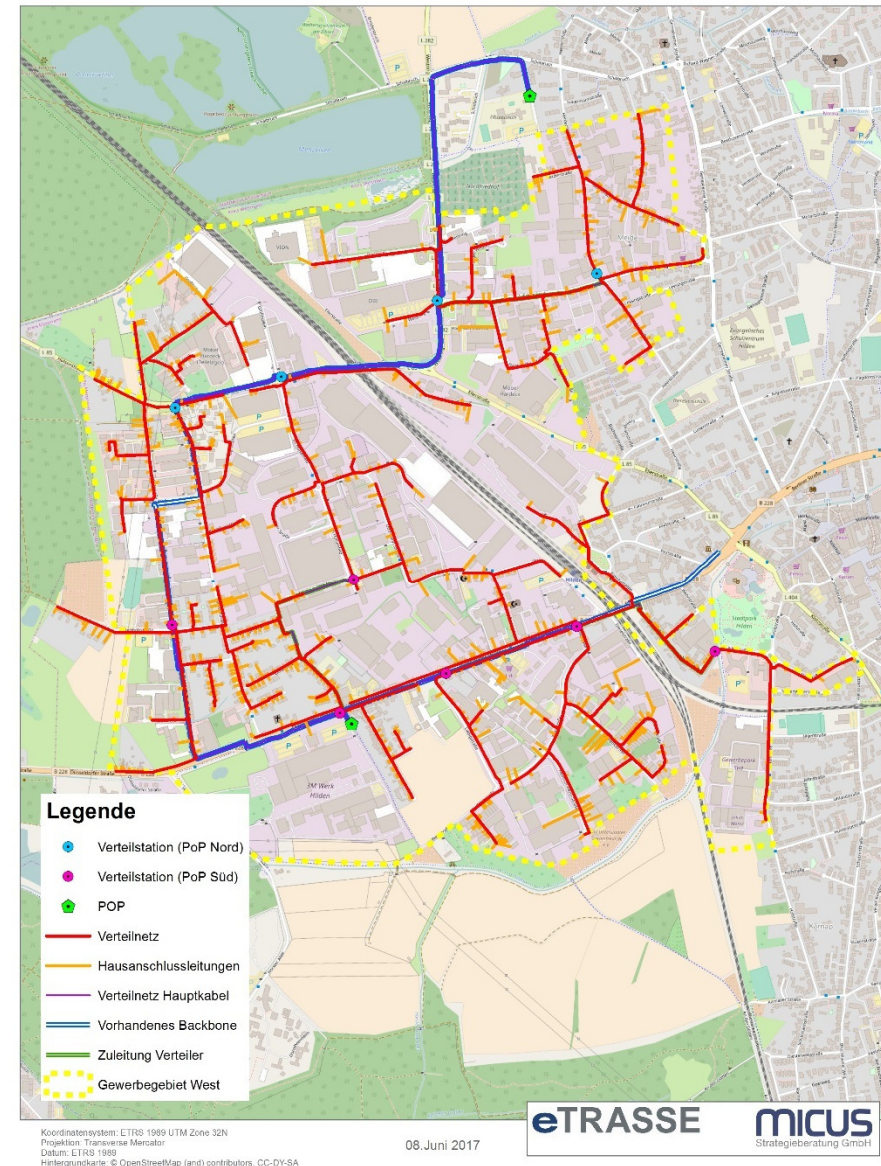
- Die Stadtwerke errichten eigenwirtschaftlich/gefördert die Infrastruktur
- Fasern und Leerrohre bleiben im Eigentum der Stadtwerke
- Der Betrieb wird von einem externen Dienstleister übernommen
- Die Stadtwerke bieten über White Labeling eigene Produkte zu Telefonie, Internet oder TV an
- Die Kunden beziehen ihre Produkte von den Stadtwerken
- Stadtwerke wirken aktiv an der Vermarktung und dem Vertrieb mit



Dieses Modell eignet sich für große Erschließungsgebiete (> 1.000 HH)

Beispiel:

- Mischgebiet einer Stadt in Deutschland
- ca. 1200 Adressen gesamt
- ca. 520 Gewerbeadressen
- Zum Teil Leerrohre vorhanden
- Bauen Netz und Technik
- Produkte über White-Labeling eines Dienstleisters
- Professionelle Vertriebsunterstützung
- Weitere Ausbauschnitte vorgesehen



- Die Kernkompetenzen der Stadtwerke geraten zunehmend unter Margen- und Wettbewerbsdruck:
 - Glasfaser als neues Geschäftsmodell mit ansprechenden Margen
- Die großen Provider haben den Ausbau ihrer kupferbasierten Bestandsinfrastruktur im Fokus:
 - Glasfaser ist hier das Differenzierungsmerkmal im Markt
- Die großen Provider versuchen mit ihrer Marktmacht Kunden zu binden:
 - Die örtliche Präsenz als Marktvorteil nutzen
- Glasfaser bis zum Endkunden wird auch in 30 Jahren noch Stand der Technik sein:
 - Auch wenn das Erstinvest hoch erscheint, auf lange Sicht werden 100% der Kunden Glasfaser nachfragen (**heute haben es erst 7 %!**)

Pragmatisch, strategisch, erfolgreich:

Maßgeschneiderte Lösungen für Ihre Glasfasernetze

- » Beratung bei Bundes- und Landesförderung
- » Planung von Glasfasernetzen
- » NGA-Erschließungskonzepte für Schulen, Wohn- und Gewerbegebiete
- » Ausschreibungsbegleitung nach nationalem und europäischem Vergaberecht
- » Konzeption von Netzbetreibermodellen für Stadtwerke



Besuchen Sie unsere Website:
micus-duesseldorf.de

micus
Strategieberatung GmbH

Pempelforter Str. 50 • 40211 Düsseldorf
Tel. +49 (211) 49769 111
info@micus-duesseldorf.de