

Reise in die nahe Zukunft

Regionale Glasfaser-Zugangsnetze in Deutschland

CMG-AE Studienreise der Arbeitsgruppe OAN

Die wichtigsten Erkenntnisse und Erfahrungen

Horizontale Geschäftsmodelle im Vormarsch

Neue Dienste bringen zusätzliche Wertschöpfung

GPON versus Point to Point—welche Vorteile bringt welcher Ansatz—Case Study Stadtwerke Sindelfingen

Realisierbare Tarifmodelle am Beispiel Net-cologne

Open Access und Bistream-Modelle—die Synergien sprechen für sich

Endkudentrends—was bedeutet das für die Technik: Glasfaser als ein „must“

Open Access als Chance für Innovationen am Beispiel der Stadtwerke Ulm

Im Rahmen der diesjährigen Studiereise der Arbeitsgruppe Open Access Networks besuchte eine 12-köpfige Expertendelegation, angeleitet von Heinz Pabisch, Vice Präsident der CMG und Director Open Access Networks, einige hoch interessante Unternehmen und Projekte und erhielt Einblick in neuste Trends auf dem Gebiet der regionalen Glasfasernetze in Deutschland sowie entsprechende Case Studies.

Einige wichtige Erkenntnisse und Erfahrungen gleich vorweg in aller Kürze:

Die heute eingesetzten vertikalen TK-Geschäftsmodelle werden zunehmend von innovativen, horizontalen Modellen ergänzt. Infrastruktur und Telekommunikationsdienste werden von unterschiedlichen Betreibern entsprechend ihrer lang- und mittelfristigen Investitionsinteressen betrieben werden.

So besonders eindrucksvoll beschrieben in der Präsentation von HeliNet, Hamm, die eine Ausprägung von drei wesentlichen Akteuren zukünftig voraussieht: Den



Infrastrukturhersteller, für den langfristige ROI-Überlegungen zentral sind, den TK-Netzbetreiber dessen ROI-Voraussetzungen mittelfristig ausgelegt sind und der aktiv neue Diensteanbieter integriert und eben diesen, den Anbieter neuer Dienste, der kurzfristig auf neue Kunden- und Marktbedürfnisse, wie beispielsweise Video on Demand, Gaming, E-Health oder E-Gouvernement reagieren kann. Der Kunde hat durch FttH—“Fiber to the Home“ freie Diensteauswahl und unterstützt durch seine Kaufentscheidung die Entwicklung neuer Angebote, daraus ergibt sich eine Verbreiterung des Portfolios und die Chance auf schnellere Marktdurchdringung und kurzfristige ROIs.

Alle Präsentationen finden Sie im Mitgliederbereich auf unserer Website
www.cmg-ae.at



Der Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen den deutschen und österreichischen Experten machte eines deutlich: Die die zukünftig zu bewältigenden Herausforderungen— technischer und wirtschaftlicher Natur— sind enorm. An einem verstärkten Einsatz der Glasfaser, um die unterschiedlichen Endkundenbedürfnisse zu befriedigen und an einer Öffnung der Netze für neue innovative Anbieter führt allerdings kein Weg vorbei. Sehr aussagekräftig und interessant unterstrichen dies die Präsentationen von NetCologne, wo über die konkreten Flächenausbaupläne FttB—“Fiber to the Building” berichtet wurde und Einblicke in Wettbewerbssituation, mögliche und realisierbare Tarifmodelle, Synergien Open Access und Bistream sowie auch technische und wirtschaftliche Überlegungen zu GPON versus Point to Point präsentiert wurden.

Dieser technischen Diskussion GPON versus Point to Point widmeten sich besonders auch die Stadtwerke Sindelfingen indem sie ihr Infrastruktur- und Be-

triebskonzept für die 60.000 Einwohner beschrieben und erläuterten. Ergänzt und bereichert wurden die Case Studies durch dichte Informationen zum technischen, technologischen aber auch wirtschaftlich-strategischen Status in Österreich und Deutschland.

Und auch die Präsentationen bei Alcatel-Lucent betonen ein weiteres Mal, dass wir hier vor einer bedeutsamen Entwicklung stehen. Das zu transferierende Datenvolumen wächst enorm, sowohl im Privatkunden- als auch im Businesskundensektor. Laut einer dabei präsentierten Nielsen-Prognose steigt der Internetverkehr jedes Jahr konstant um 50 % , verdoppelt sich alle 21 Monate und verzehnfacht sich alle 6 Jahre. Um kurzfristig die Kommunikationsnetze zu verstärken, sind Funknetze sicherlich eine valide Option, langfristig führt an der Glasfaser kein Weg vorbei.



POP in Hamm