

Von Worten zu Taten –

Warum ein Open Access Netzwerk aufbauen?

Per Jordeglans, BRS Networks Germany GmbH



The Swedish Fiber Group



Planning, civil- and fiber works, passive and active equipment and operations

Realisiertes Projekt : sandnet

- Tochtergesellschaft der Sandviken Energi AB
 - Lokaler Energieversorger in Sandviken
 - Unternehmen ist 100% im Besitz der Gemeinde
- Versorger der gesamten Gemeinde Sandviken
 - 38 000 Einwohner
 - 19 000 Haushalte
- „sandnet“ ist der ISP Markenname

sandnet

Hintergrund sandnet Glasfaserausbau

- Die Gemeinde begann bereits 1996 alle Orte in der Region mit einem Glasfaserring zu erschließen
- Die Stadtwerke Sandviken Energie ist Eigentümer der Glasfaser-Infrastruktur und zugleich verantwortlicher Betreiber
- Sie sind „den langen Migrationsweg gegangen“

Ausbauschritte

- 1997 – Anschluss und Erschließung von Schulen, Gemeindebüros und öffentlichen Plätzen
- 2002: xDSL Erschließung von privaten und vertrieblichen Anschlüssen
Glasfaser wurde zu den HVT's gelegt.
- 2005: Erste FTTH-Angebote um Haushalte mit Glasfaser zu erschließen

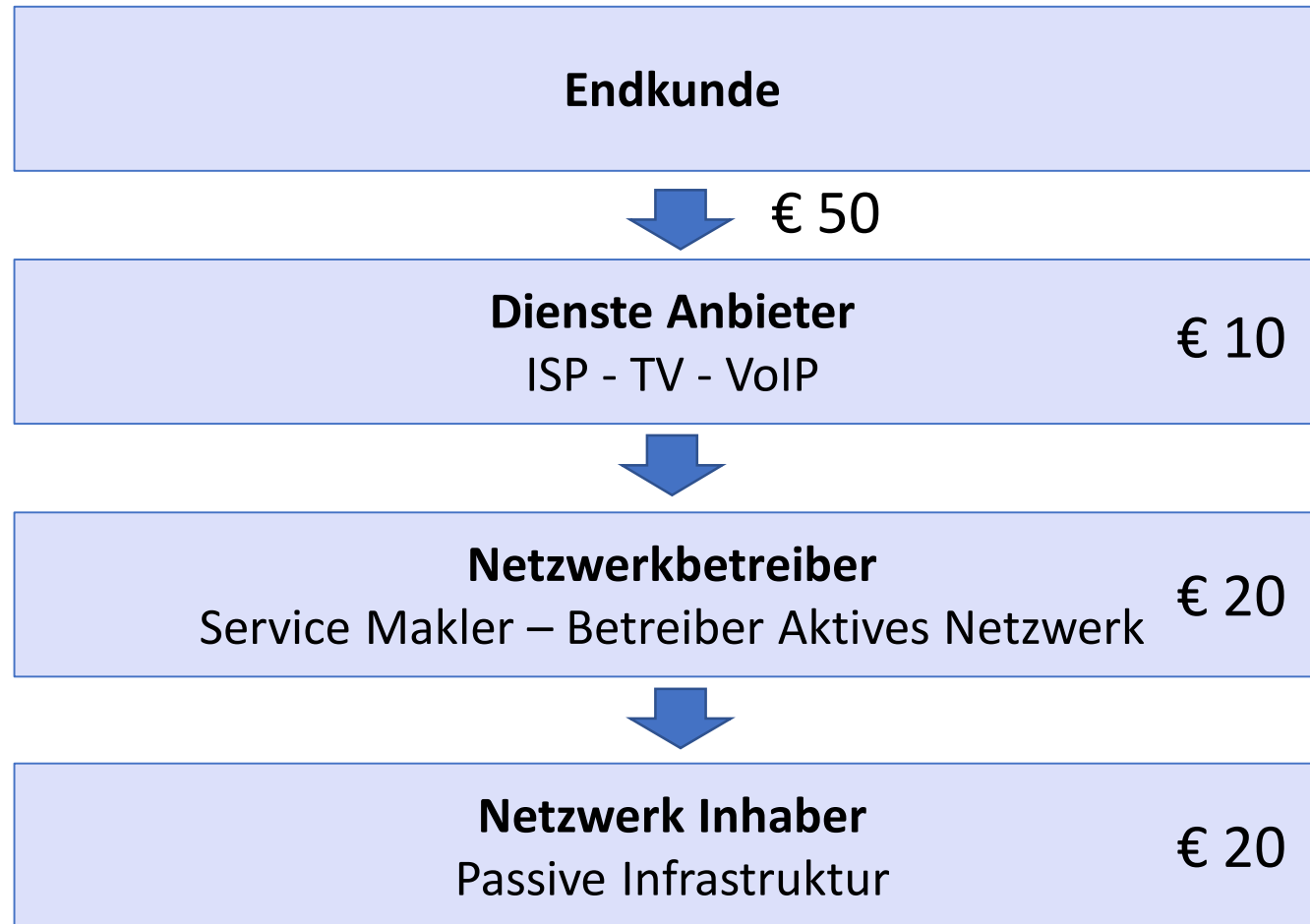
FTTH Ausbau

- Langsam aber stetiger Ausbau von 2005 bis 2013
 - Anschlussrate beim Start ca. 35-40%
 - Ausbau ca. 350 Haushalte pro Jahr
- Start einer großen FTTH Kampagne in 2014
- Heute
 - Erschließungsgrad der Region 90%
 - Akzeptanzrate 75%
 - Anschlussgebühr für jeden Kunden von € 1.500

Open Access Netzwerk seit 2005

- Die ersten „Open Access Netzwerk“ Treiber
 - Gemeinde eigene Wohnungsbaugesellschaft „Sandvikenhus“, baut FTTB
 - Damals Kat Verkabelung in die Wohnungen (NE4)
- Anforderung von „Sandvikenhus“
 - Alle 4 500 Wohnungen müssen durch FTTB erschlossen werden
 - Dienste Angebot von mehreren Dienstleistern






Das Open Access Geschäftsmodell



Das Open Access Geschäftsmodell

- Dienstleister bekommt etwa 15-20%
- Der Netzbetreiber bestimmt den „Kommunikationsgebühren“, die der Serviceprovider zahlen muss
- Wettbewerb der Dienstleister wird bestimmt über den Preis und auch angebotene Dienste oder mehr Dienste
- Der Dienstleister ist für die Endkundenbetreuung verantwortlich
- In der Realität bestimmen die Stadtwerke aber die Endkundenpreise über die „Kommunikationsgebühr“



Privatpersoner		Företag	Fastighet								Kundvagn
Paket	Internet	Telefoni	TV	Datatjänster	Säkerhet	Nöje	Installation				
<input type="checkbox"/>		500/500 Mbit/s	Via fiber ⁱ	665 kr/mån	<input type="checkbox"/>						
Internetport - Ingen startkostnad - Ingen bindningstid - Uppsägningstid: 1 månad				Engångskostnad 0 kr	Jämförpris ⁱ 665 kr	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>		500/500 Mbit/s	Via fiber ⁱ	669 kr/mån	<input type="checkbox"/>						
A3 - Startpris: 199 kr - Ingen bindningstid - Uppsägningstid: 1 månad - Kampanj: 4 månader ½ priset. Ingen bindningstid, gratis ID-skydd och 3 månader Viaplay!				Engångskostnad 199 kr	Jämförpris ⁱ 622 kr	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>		500/500 Mbit/s	Via fiber ⁱ	669 kr/mån	<input type="checkbox"/>						
Bahnhof - Startpris: 199 kr - Ingen bindningstid - Uppsägningstid: 1 månad - Kampanj: Halva priset i 3 månader & ingen bindningstid!				Engångskostnad 199 kr	Jämförpris ⁱ 636 kr	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>		1000/100 Mbit/s	Via fiber ⁱ	689 kr/mån	<input type="checkbox"/>						
Bredband2 - Startpris: 189 kr - Ingen bindningstid - Uppsägningstid: 1 månad - Kampanj: JUST NU - 4 månader halva priset!				Engångskostnad 189 kr	Jämförpris ⁱ 640 kr	<input type="checkbox"/>					
<input type="checkbox"/>		500/500 Mbit/s	Via fiber ⁱ	689 kr/mån	<input type="checkbox"/>						
TH1NG - Ingen startkostnad - Ingen bindningstid - Uppsägningstid: 1 månad - Kampanj: Halva priset i 3 månader! Ingen startavgift eller bindningstid.				Engångskostnad 0 kr	Jämförpris ⁱ 646 kr	<input type="checkbox"/>					

index/consumers/list?category=14

Zusammenfassung

- Sein eigener ISP zu sein hat Vorteile
 - Monopolistisch, am Anfang eigene Vermarktung, Eigentümer des Geschäftsmodells
- Entwicklung von Dienste
 - Nachfrage – Gereift - Schnell
 - EU Regulation und öffentliche Finanzierung

Zusammenfassung

- Open Access
 - Sie haben die ganze Infrastruktur unter Kontrolle
 - Sie können die Preise bestimmen über die „Kommunikationspreise“
 - Keine Kosten für Endkundenbetreuung beim „Open Access Vermarktung“
 - Die Dienstleister im Markt sind im Wettbewerb und entwickeln neue Dienste
 - Vorteile für die lokalen Endkunden durch den Wettbewerb

Open Access – unser Angebot

- Proof of Concept – Open Access Angebot
 - Sie bestimmen das Gebiet und wir machen Ihnen ein GU Angebot
 - Wir planen das Netzwerk und vermarkten die Anschlüsse an den Kunden
 - Tiefbau, Aufbau passives und aktives Netz
 - Gesamte Ausbauarbeiten
 - Aufbau und Ausbau des Open Access Netzwerks, Inbetriebnahme und Bereitstellung der Dienste
- Kommen sie zur unserem Stand auf die Empore für weitere Gespräche. – BRS Networks – oder mailen Sie uns:
info@brsnetworks.de

Vielen Dank!

Per Jordeglans, BRS Networks Germany GmbH

info@brsnetworks.de