

Open Access

Chancen und Herausforderungen für den deutschen Glasfasermarkt

Breitbandgipfel Niedersachsen-Bremen

18.10.2023

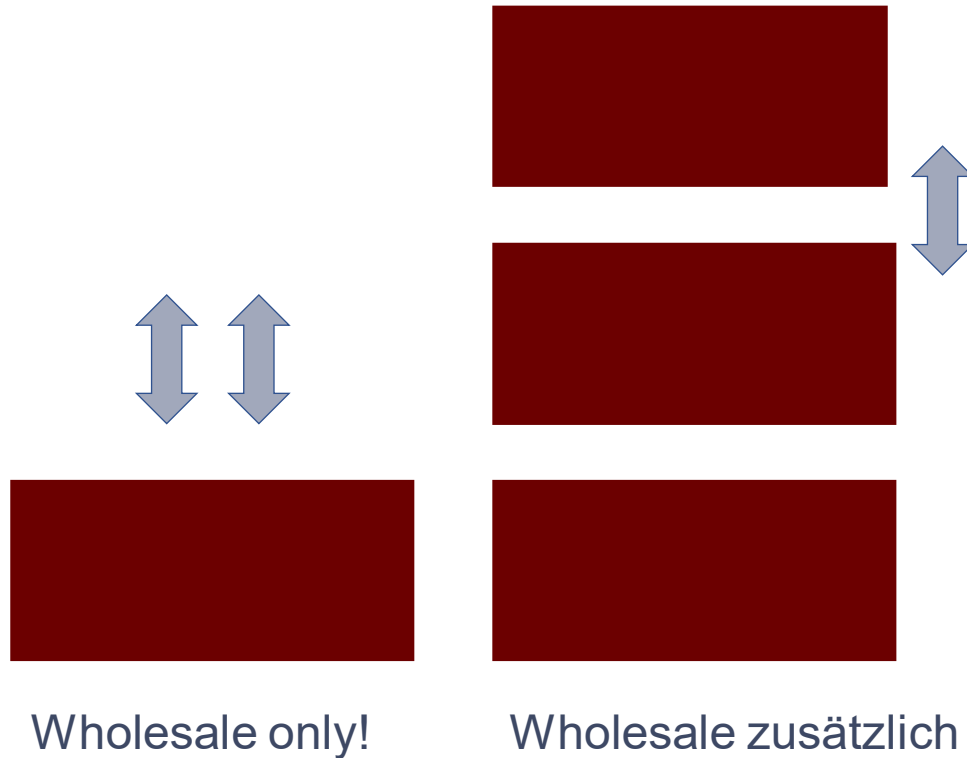
Thomas Wimmer, MSc.

Was ist Open Access?

Dienste
Internet, TV,
Telefonie

Aktives Netz

Glasfaser-
anschlussnetz



Freiwilliger Zugang ↔ Regulatorischer Zugang

Privatwirtschaftlich ↔ Förderungen

Gegenseitiger Zugang (selektiv) ↔ Diskriminierungsfreier Zugang (für alle ISP)

Der Begriff Open Access wird für unterschiedliche Business Modelle verwendet.

Open Access Erwägungen

- Open Access ist eine Geschäfts-(Modell) Entscheidung der ausbauenden Unternehmen
- Viele Faktoren aus dem TK-Geschäft, aber auch aus dem Kerngeschäft (z.B. EVU), spielen eine Rolle
- Aspekte wie Sichtbarkeit beim Endkunden, Marktpräsenz, Wettbewerb im Kerngeschäft (EVU) und lokale Wahrnehmung durch die Kunden sind entscheidend, ob und ggf. wann man einem Open Access Ansatz zuneigt
- Betrachtung kurzfristig / mittelfristig / langfristig sinnvoll
 - Kurzfristig: intensive politische Diskussionen zB im Gigabitforum der BNetzA
 - Mittelfristig: Marktkonsolidierung beim Ausbau und Interesse von großen Unternehmen standardisiert einzukaufen
 - Aktuell und vss. dauerhaft präsent: Open Access vs. Überbau/Doppelausbau

Open Access (2)

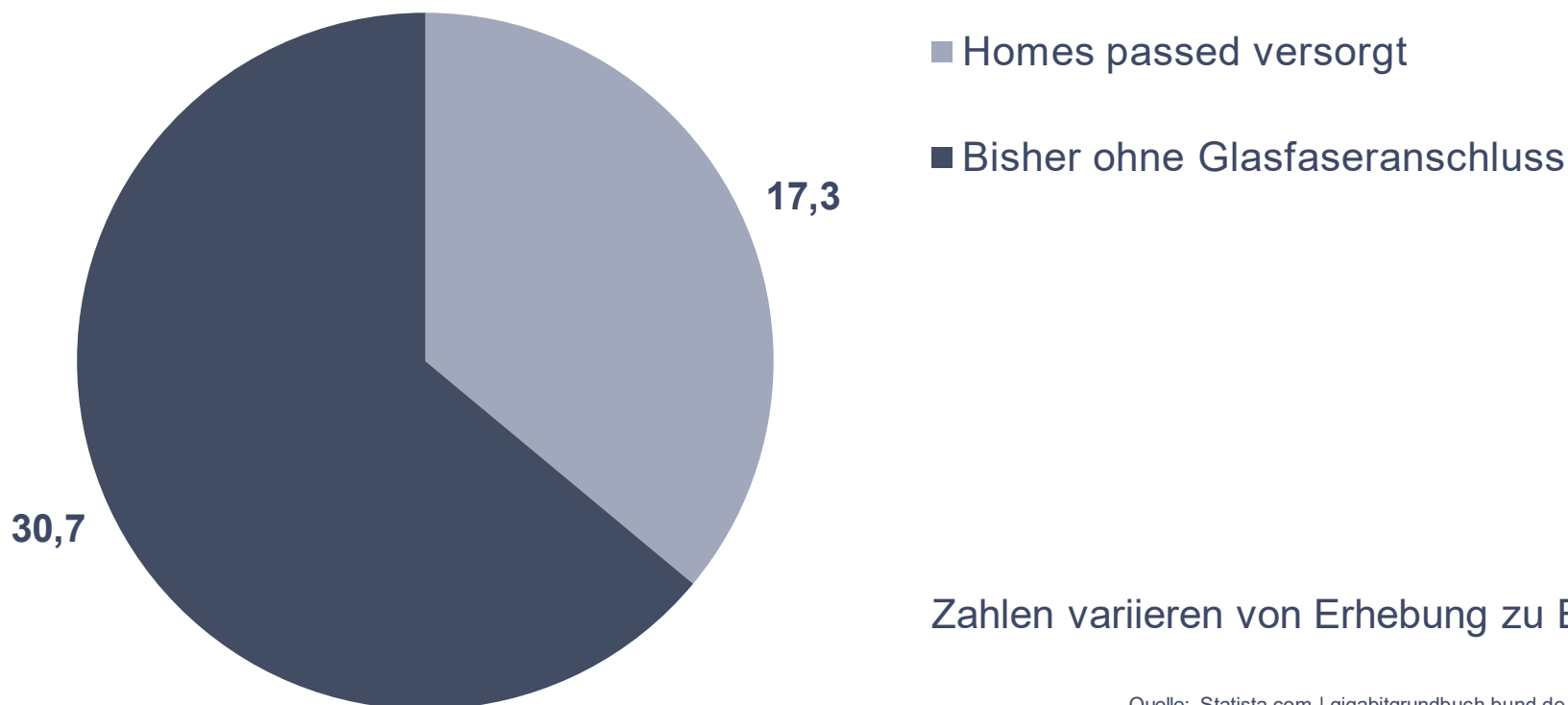
Open Access Erwägungen

- Wholesale eine Option zur Steigerung der Netzauslastung und Maßnahme gegen Überbau.
Risiko: Kannibalisierung des eigenen Retailgeschäftes
- Für die öffentliche Hand bzw. Stadtwerke stellt sich oft die Frage:
Open Access oder Wholesale-Only
- Wholebuy auf fremden Netzen scheint vergleichsweise aufwändig
(Netzkopplung, Vertrieb, fehlende Marktstandards)

Versorgungsstand oder „Kooperationen statt Doppelausbau?“

Deutschland

- 36,04 % aller Haushalte können einen Glasfaser-Anschluss aktivieren (= 17,3 Mil. Homes Passed)
- 18,54 % aller Haushalte sind bereits Stand 09.2023 angeschlossen (= 8,9 Mil. Homes Connected)
- → 25,4 % der möglichen FTTx Anschlüsse werden aktuell genutzt (4,4 Mil. Homes Activated)



Zahlen variieren von Erhebung zu Erhebung

Quelle: Statista.com | gigabitgrundbuch.bund.de | brekoverband.de: Marktanalyse 22; Gigabit Studie 23

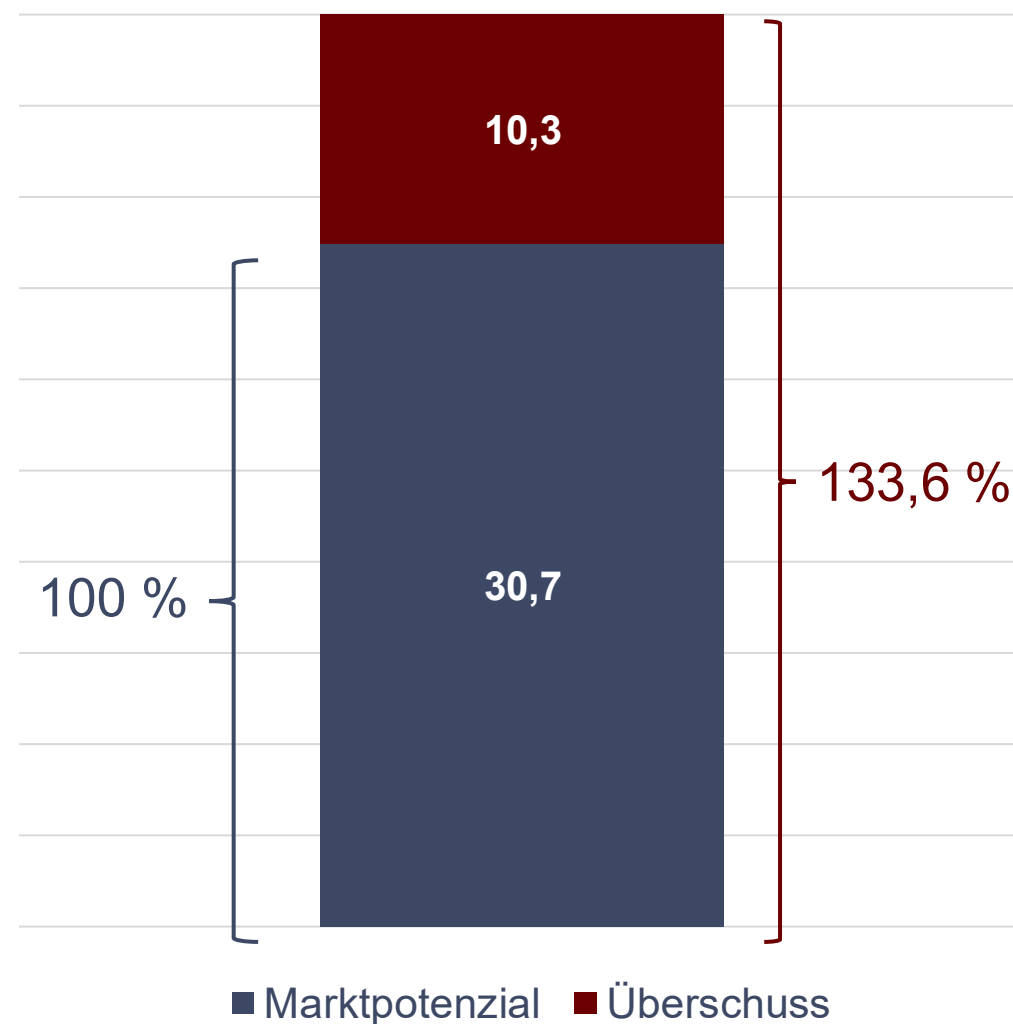
Zahlen, bitte ...

Deutschland

- In Deutschland sind noch 30,7 Mio. Haushalte ohne Glasfaseranschluss
- Bis 2030 haben Marktteilnehmer angekündigt, in Summe mindestens 41 Mil. weitere Anschlüsse herzustellen, ergibt 58,3 Mio. Anschlüsse
 - Bei 48 Mio. Haushalten, Unternehmen und öff. Gebäuden
- Deutschland hätte dann eine Glasfaserpenetration von 133,6 %, in Summe 10,3 Mil. mehr Anschlüsse als es potenziell zu versorgen gilt

Mögliche Folgen

- **Überversorgung und / oder Mehrfachausbau**
- **Konsolidierung**
- **UND: weiterhin keine Flächendeckung**



Quelle: Statista.com

Doppelausbau / Überbau → Wholesale / Open Access ... oder nicht?

Überlegungen

- Doppelausbau / Überbau durch andere Marktakteure ist in vielerlei Hinsicht ein Problem
 - Verunsicherung der Kunden
 - Verunsicherung der Investoren / Entwertung der Infrastruktur
 - dokumentiert oft die Unfähigkeit oder Unwilligkeit zur Kooperation
- Herausforderung: es treffen Marktakteure sehr unterschiedlicher Größe aufeinander – Ungleichgewicht bei Verhandlungspositionen betreffend
 - „Ausbaudrohung“
 - Markterfolg
 - Pricing (Verdrängungsstrategie)
- Ohne Kooperation Risiko der Isolierung sowie der Nicht-Erreichung von Skaleneffekten

Bewertung: Tim Höttges zu Marktkritik und Überregulierung

Telekom-Chef Tim Höttges hatte die Strukturen im deutschen Telekommunikations-Markt und die angebliche Überregulierung kritisiert. Andreas Walter vom Beratungsinstitut Dialog Consult bewertet in einem Gastbeitrag die Aussagen.

Ein Gastbeitrag von Andreas Walter

Kommentare (13)

A A A

Teilen (9)

Telekom-Chef Tim Höttges kritisiert die Strukturen im deutschen Telekommunikations-Markt und die angebliche Überregulierung. Er "droht" mit der Verlagerung von Investitionen in lukrativere nationale Märkte, insbesondere in die USA. Das ist zunächst verständlich, da die Telekom in den USA mit T-Mobile US (TMUS) Marktführer werden und bleiben möchte. Die Renditen sind hier enorm viel größer als in Europa, insbesondere wenn es um das leidige Thema eines zu geringen Glasfaserinvestments in Deutschland geht. Und die Telekom investiert ohnehin bereits viel mehr in den USA als in Deutschland. Was also bewegt Höttges zum jetzigen Zeitpunkt die Gemüter der Politiker mit vagen, aber genug deutlichen Drohungen?

Doppelausbau in Deutschland

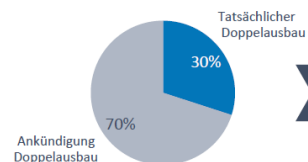


Betroffene Kommunen: 223



Betroffene Bundesländer: 13

Status der betroffenen Ausbauprojekte

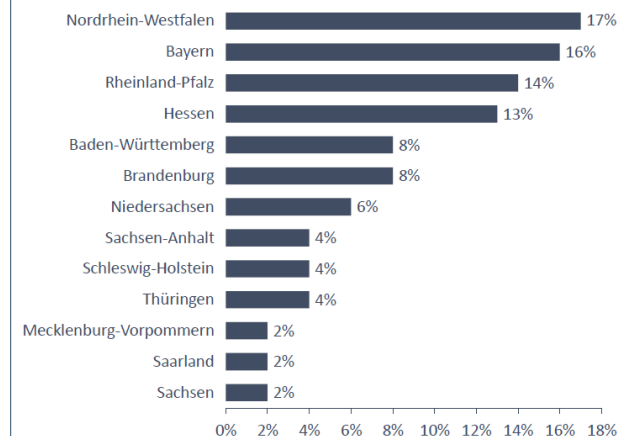


Konsequenzen:

- Rückzug der erstplanenden Unternehmen
- Überbau von geförderten Glasfasernetzen

Quelle: Befragung der Kommunen und Befragung der BREKO-Netzbetreiber, Juli 2023. *Die Abfrage hat keine Meldungen aus den Stadtstaaten Berlin, Bremen, Hamburg ergeben.

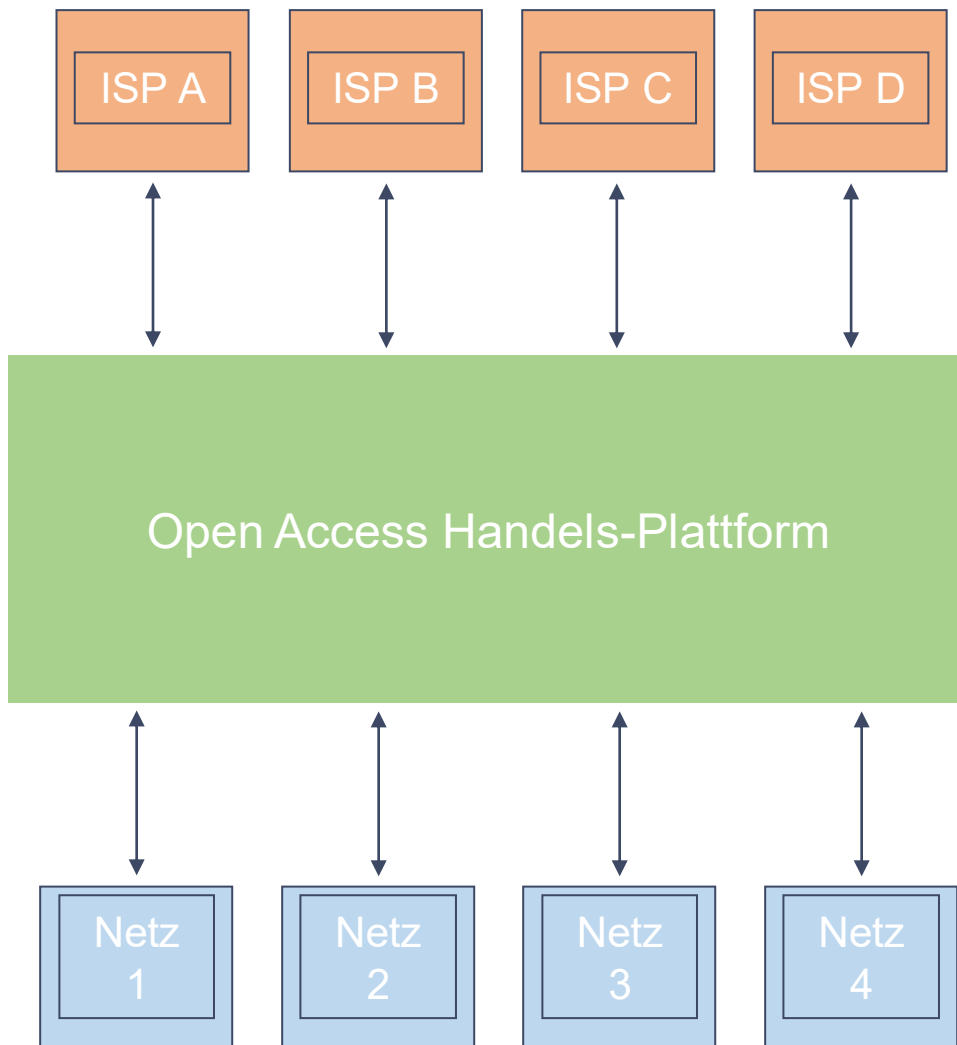
Doppelausbau in den Bundesländern*



Kooperationen → Open Access → Definition und Beispiele

Modell	Kunde	Ziel	Beispiele Deutschland
White Label	Infrastrukturerrichter / -betreiber, zB Stadtwerk	Kunde soll befähigt werden, Netz zu betreiben und seinen Endkunden Dienste anzubieten	<ul style="list-style-type: none"> • OpenXS • Wilhelm.tel • Ropa • VSE.net • tktVivax • uvm
Open Access	Infrastrukturerrichter (Anbieter) oder Diensteanbieter (ISP, Nachfrager)	Kunde soll befähigt werden (1) Vorleistungen an einen ISP (Wettbewerber im Retail Markt) zu verkaufen oder (2) Vorleistungen bei einem Infrastrukturunternehmen einzukaufen (1:1 Beziehung)	<ul style="list-style-type: none"> • OpenXS • Carrierwerke • Tele AG • TNG • VXFiber/Lila Connect • uvm
Handelsplattform	Infrastrukturerrichter (Anbieter) und Diensteanbieter (ISP, Nachfrager)	Kunden sollen befähigt werden, über eine neutrale IT-Plattform mit beliebig vielen Partnern Leistungen auszutauschen (many:many Beziehungen)	<ul style="list-style-type: none"> • Vitroconnect • Plusnet Netbridge • uvm

Handelsplattform



- geringe Zugangskosten für ISP
- Zugang zur Handelsplattform ermöglicht Service-Angebote auf mehreren Netzen
- starke Marke kann auf einer größeren Zahl von Netzen vertrieben werden
- flächendeckende Service Präsenz

Die Handelsplattform besteht aus

- Zugangspunkten für ISP und Netzbetreiber
 - standardisierten Geschäftsprozesse
 - Unterstützung von Services, bzw.
 - dem Handel mit Vorleistungsprodukten (z.B. BSA)
 - dem Transport zu Übergabepunkten
 - IT-Prozessierung
-
- für Netzbetreiber ermöglicht der Zugang zur Handelsplattform, mehrere ISP auf das Netz zu bekommen
 - standardisierte Prozesse und Abläufe senken die Transaktionskosten in vielen 1:1 Vertragsbeziehungen

Open Access – Chancen und Herausforderungen

NACHFRAGE/ POTENTIALANALYSE

Pro

Kooperation
statt
Doppelausbau

Auslastung des
Netzes erhöhen,
Wirtschaftlichkeit
insgesamt verbessern

Commitment?

Contra

Risiko
für Schwächung des
eigenen
Retail-Geschäftes?

Überforderung in der
Aufbauphase;
zuerst eigene Marke
etablieren

ABER: „Open Access light“:
nur bestimmte Anbieter,
Vermarktungsvorsprung für
eigene Marke

WHOLEBUY

Wholebuy

Eher durch große
Unternehmen mit
nationaler Marke

Für kleinere
Unternehmen ggf.
noch Hausaufgaben
zu erledigen
(Vertrieb, Marke,
Produktwelten...)

Wholebuy FTTH auf
regionalen Footprints
wird weiter an
Bedeutung
gewinnen

Zentrale Schlussfolgerungen aus europäischen best practice Beispielen

Bei der Diskussion um den Zugang auf Glasfasernetzen sollte der Fokus auf einem effektiven und standardisierten Zugang auf Layer 2 liegen

Schaffung eines Marktumfeldes für betreiberneutrale Open Access und Wholebuy-Plattformen

Open Access muss vom gesamten Markt gelebt werden

Standardisierung bei technischen Lösungen und Vertragswerken

Optionen für die Marktakteure

Open Access

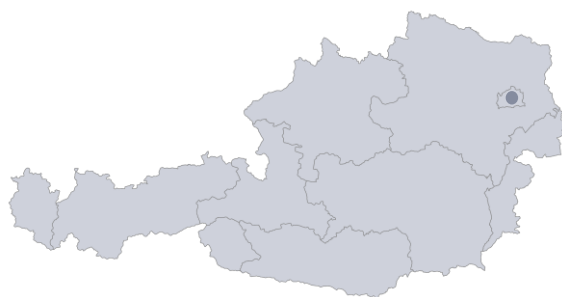
- Was können etwa Stadtwerke tun?
- Im eigenwirtschaftlichen Kontext kann Open Access einen Beitrag zur Ergebnissteigerung darstellen, wenn die Rahmenbedingungen entsprechende Erlöse erlauben
- Proaktive Kooperationen können die Marktposition auf der Netzebene stärken
- Open Access in der gelebten Praxis als Mittel der Wahl, statt Infrastrukturwettbewerb
- Ressourcen für den Ausbau dort einsetzen, wo noch keine entsprechende Infrastruktur vorhanden ist
- Nutzung von Wholesale- Angeboten von Partnerunternehmen zur Erweiterung des eigenen Angebots
- Im Förderkontext können im Betreibermodell ebenso attraktive Lösungen entstehen, die sich positiv auf das Netz auswirken und die Attraktivität von Regionen weiter stärken



Standort Düsseldorf

Goethestraße 8-10
40237 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