

JUNI 2024

GLASFASER JETZT. EINE HISTORISCHE CHANCE FÜR STADTWERKE.

WHITE PAPER

Die aktuellen Turbulenzen auf dem Glasfasermarkt stellen eine Chance für Stadtwerke dar – wenn sie schnell & mutig sind. Die Zeit des Zögerns ist vorbei!

EINLEITUNG

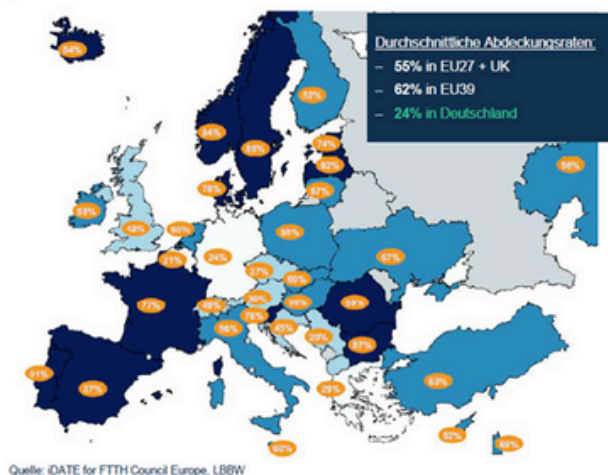
In den letzten Jahren haben neue, aber auch arrivierte investorengetriebene Telekommunikationsunternehmen (TKU) den Glasfasermarkt gehörig durcheinandergewirbelt. Vollmundig wurden flächendeckende Rollouts versprochen. Die lange Phase des zögerlichen geförderten FTTH-Ausbaus sei vorbei. Man setze auf Geschwindigkeit im Ausbau.

Mittlerweile legt sich die anfängliche Euphorie: Die anfängliche „Goldgräberstimmung“ ist Ernüchterung gewichen. Einige TKU reduzieren ihre Ausbaubemühungen deutlich. So hinkt Deutschland beim Ausbau im Vergleich zu nahezu allen anderen OECD-Ländern deutlich hinterher (Frankfurter Rundschau 11.11.2023).

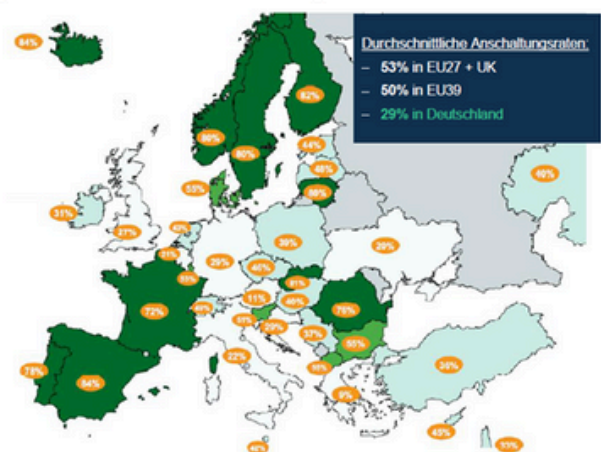
Diese Entwicklung wird durch verschiedene Faktoren wie die deutlich veränderte Zinssituation (und damit gestiegene Finanzierungskosten), den Fachkräftemangel sowie teils massiv gestiegenen Tiefbaukosten beeinflusst. Auch die teils komplexen und langwierigen Genehmigungsverfahren wirken sich negativ auf die Ausbaugeschwindigkeit und somit auf die Geschäftsmodelle der TKU aus.

Der abgekühlte Wettbewerb wirkt sich nun auch auf die „Platzhirsche“ wie die Deutsche Telekom AG aus. Fehlende Konkurrenz belebt eben das Geschäft nicht mehr. Und so ist auch bei den ebenso vollmundig angekündigten Rollouts der Telekom mittlerweile in zahlreichen Fällen „die Luft raus“.

Glasfaser-Abdeckung (Coverage), Sep 2022
[% Homes Passed / Anzahl Haushalte]



Glasfaser-Anschaltung (Take-up), Sep 2022
[% Subscribers / Homes Passed]



In diesem White Paper werden die Gründe hinter dieser Entwicklung analysiert und aufgezeigt, warum dies eine große und wahrscheinlich die letzte Chance für Stadtwerke ist, verstärkt in das Thema FTTH (fiber to the home) einzusteigen oder diesen Ausbau zu forcieren.

MARKTSITUATION

1) ABNAHME DES WETTBEWERBS

Durch den partiellen Rückzug investorengetriebener Telekommunikationsunternehmen aus dem FTTH-Ausbau nimmt der Wettbewerb auf dem Markt ab. Dies gibt der Deutschen Telekom AG, die bereits über eine umfangreiche Infrastruktur verfügt, eine stärkere Marktposition und verringert den Druck, in den Ausbau von FTTH-Netzen zu investieren.

3) MARKTEINTRITTS-BARRIEREN SINKEN

Durch die veränderte Marktlage ergeben sich für Stadtwerke neue Möglichkeiten, in den FTTH-Markt einzutreten. Die schwächer werdende Konkurrenz erleichtert den Markteintritt und erhöht die Chancen auf langfristigen Erfolg.

2) RÜCKGANG DES FTTH-ROLLOUTS DER DEUTSCHEN TELEKOM AG

Als Reaktion auf den Rückgang des Wettbewerbs und die teils geringe Nachfrage nach FTTH-Diensten schraubt die Deutsche Telekom AG ihren derzeit laufenden FTTH-Rollout zurück. Projekte im Eigenausbau werden auf Eis gelegt, und die Investitionen in den Ausbau von Glasfasernetzen werden reduziert.

4) LOKALE EXPERTISE UND KUNDENNÄHE

In vielen Regionen besteht nach wie vor ein hoher Bedarf nach Gigabitanschlüssen. Stadtwerke, die über fundierte Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten verfügen, sind gut positioniert, um maßgeschneiderte FTTH-Lösungen anzubieten, die den Bedürfnissen der Kunden entsprechen. Stadtwerke können mit „lokalen“ Produkten begeistern und müssen nicht national standardisiert agieren.

MARKTSITUATION

5) FLEXIBILITÄT UND AGILITÄT

Im Gegensatz zu großen, „arrivierten“ Telekommunikationsunternehmen sind Stadtwerke oft flexibler und agiler in ihren Entscheidungsprozessen. Dies ermöglicht es ihnen, schnell auf Veränderungen am Markt zu reagieren und innovative Lösungen zu entwickeln. Sie können sich besser an die spezifischen Anforderungen ihrer Kunden anpassen und so einen Wettbewerbsvorteil gegenüber größeren Mitbewerbern erlangen.

Entwicklung verfügbare Glasfaseranschlüsse (Homes Passed), Europa, 2023-2028



6) CHANCE ZUR DIVERSIFIZIERUNG

Für Stadtwerke bietet der Ausbau von FTTH-Netzen eine Möglichkeit zur Diversifizierung ihrer Geschäftstätigkeit. Durch den Aufbau eines eigenen Glasfasernetzes können sie ihr Portfolio erweitern und zusätzliche Einnahmequellen erschließen. Darüber hinaus können sie durch den Ausbau ihrer Infrastruktur auch neue Dienstleistungen wie Smart City-Lösungen oder IoT-Anwendungen anbieten, um ihr Portfolio zu erweitern. Ein Stadtwerke kann nur unabhängig agieren, wenn es auf eigene Netze setzen kann. Wer die Netze hat ... gewinnt.

NEXT STEPS

Um das für Sie optimale Geschäftsmodell zu finden, müssen Stadtwerke gezielt vorgehen. Zunächst ist eine präzise Marktanalyse unabdingbar. Basierend auf diesen detaillierten Erkenntnissen sollten klare und quantifizierbare Ziele formuliert werden, die die strategische Ausrichtung für den Ausbau von Glasfasernetzen definieren. Die folgende Entscheidung über das Geschäftsmodell - ob eine singuläre FTTH-Strategie oder Ausbau vorwiegend in Synergie mit anderen Versorgungsinfrastrukturen - erfordert eine gründliche Abwägung der Vor- und Nachteile im Kontext der spezifischen Unternehmenssituation. Durch gezielte Kooperationen können Ressourcen gebündelt und Synergien effektiv genutzt werden. Abschließend ist eine rasche und effiziente technische Umsetzung sowie der zügige Ausbau der FTTH-Netze von entscheidender Bedeutung, um im dynamischen Marktumfeld konkurrenzfähig zu bleiben und die Bedürfnisse der Kunden zeitnah zu erfüllen.



CHECKLISTE



MARKTANALYSE

Welche Wettbewerbspositionen sind für Sie relevant?
Welcher FIT steht mit wem in Konkurrenz?

Welche
Anforderungen
stellen
die
Wettbewerber
an Sie?



BEDARFSER- MITTLUNG

Welche
Anforderungen
stellen
die
Wettbewerber
an Sie?



STRATEGIE

Welche
Anforderungen
stellen
die
Wettbewerber
an Sie?



PARTNERBÖRSE

Welche
Anforderungen
stellen
die
Wettbewerber
an Sie?

**SIE HABEN INTERESSE
AN
UNSERER
CHECKLISTE FÜR EINEN
SCHNELLEN UND
REIBUNGSLOSEN START?**

**KOSTENLOSER
DOWNLOAD HIER**



KOMMUNIKATION

Kommunikation mit den lokalen Trägern: Offizieller Beauftragter, der die lokale Bevölkerung über die Auswirkungen von Projekten informiert und deren Anliegen berücksichtigt. Ein zentraler Ansprechpartner für die lokale Bevölkerung, der die Interessen der Gemeinschaft vertritt und die Kommunikation zwischen der Gemeinschaft und den Projektgebern fördert.

NOCH EINIGE WORTE ZUM THEMA GESCHWINDIGKEIT

Synergie ist gut. Synergie spart Geld. Aber: Synergie kostet Zeit! Wir raten demnach zu einer genauen und ehrlichen Prüfung in welchen Fällen der Gigabitausbau Hand-in-Hand mit dem Ausbau der Energie- und Wärmenetze gehen kann, und in welchen Fällen er singulär erfolgt. Nutzen Sie optimal eingestellte Planungs-, Bau- und Inbetriebnahme-Prozesse um in diesen Fällen den „Turbo“ zu zünden. Gerade Glasfaser-Wärme-Synergieprojekte bieten große Chancen – wenn die Risiken rechtzeitig erkannt und umschifft werden. Gerne beraten wir Sie hierzu.



IMPRESSUM

GEO DATA GmbH
In der Waage 7
73463 Westhausen
07363 9604 -0

Geschäftsführer: Rudi Feil, Noemi Grimm
Registergericht: Amtsgericht Ulm
Registernummer: HRB 510 202



MANUEL HOMMEL

PROKURIST UND
GESCHÄFTSBEREICHSLER

m.hommel@geodata-gmbh.de

0151 264 651 01

07363 9604 -18