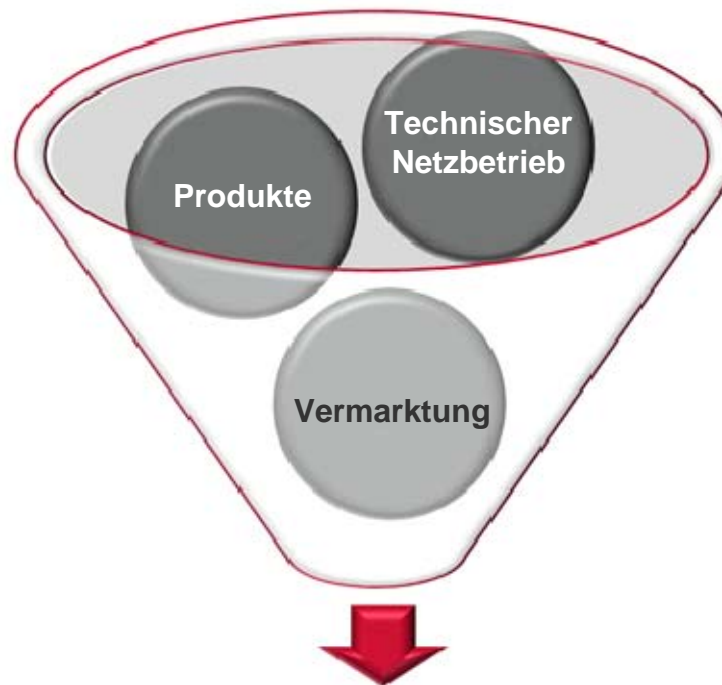


Erfolgsfaktoren beim Betrieb von FTTx - Infrastrukturen

Alcatel-Lucent Glasfaser-Tag für Mitteldeutschland in Jena am 27.01.2010



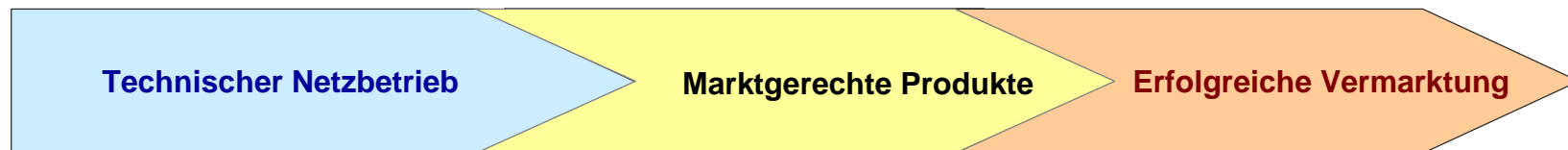
1. Erfolgsfaktoren beim FTTx - Betrieb



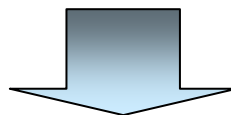
Erfolgreiche Geschäftstätigkeit

- hohe Marktpenetration
- positive Erträge
- optimierte Betriebskosten

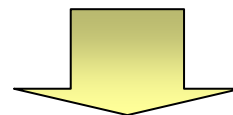
2. Ausprägungen der Betriebsaktivitäten



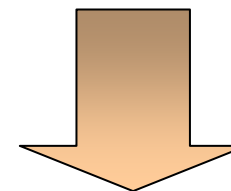
- | | | |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Planung-, Bau- und Betrieb von Leerrohr- und Kabelanlagen • Planung-, Bau- und Betrieb von IP-basierter Übertragungstechnik • Netzmanagement • Instandhaltung und Instandsetzung • Ersatzteilverhaltung • Einhaltung der SLA's • Bereitstellung von Netztransportkapazität | <ul style="list-style-type: none"> • Triple Play: IP TV/Radio +Telefonie + Internet • Internet Flat Rate • National Voice Flat • Multimedia Dienste • VoD, Personal Video Recorder, Local Content • Smart Metering • Telemetrie • IP Übertragungswege | <ul style="list-style-type: none"> • Produktmarketing • Marktkommunikation • Distribution, Vertrieb • Vertriebspartner vor Ort • Kundennähe – technischer Support • Kundenbetreuung – Customer Care, Billing • Erfüllung Leistungsmerkmale |
|--|---|---|



**Stadtwerk/REVV
Betriebsgesellschaft**

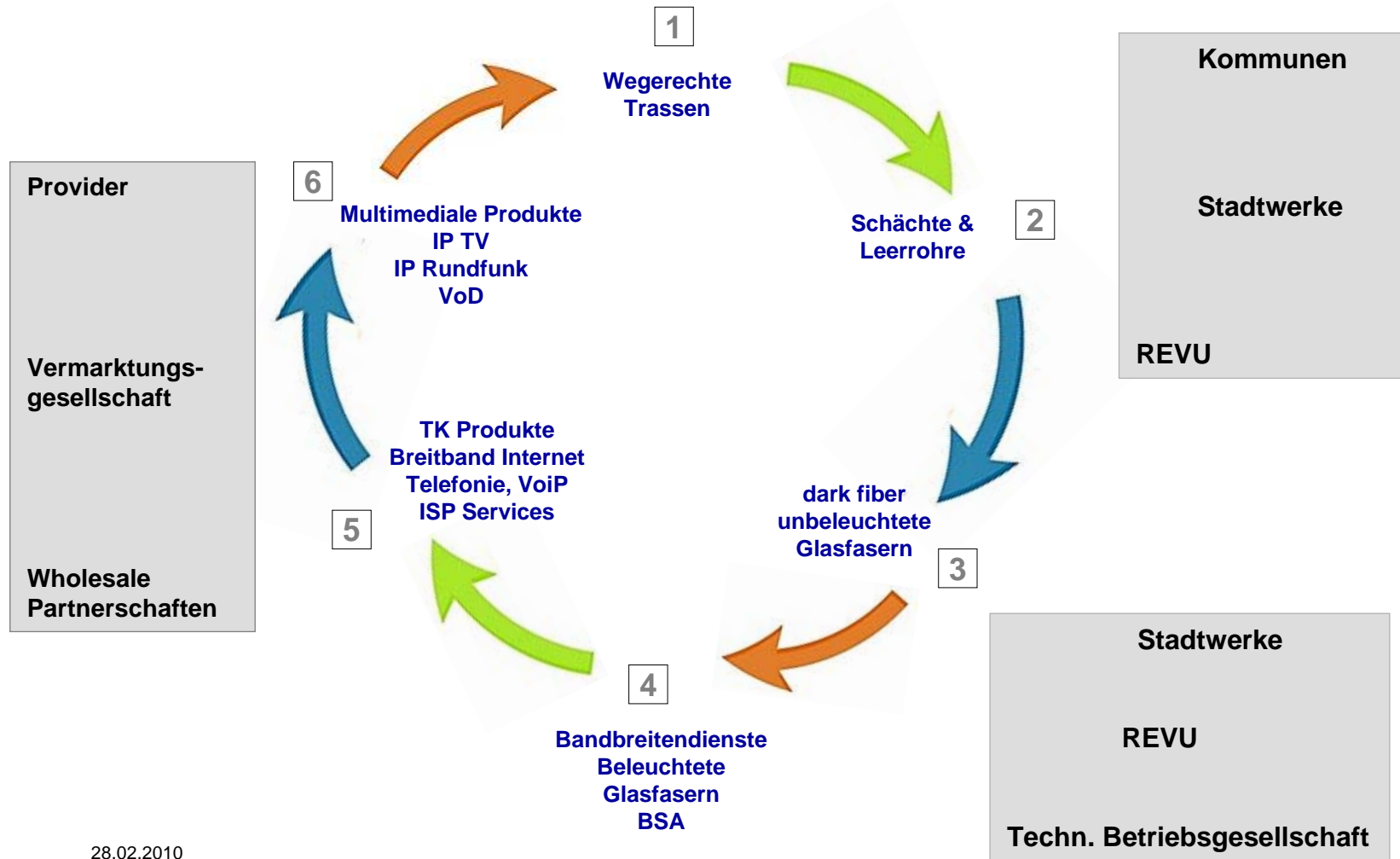


**Wholesale Partner /
Produktpartner**



**Kommunaler
Provider**

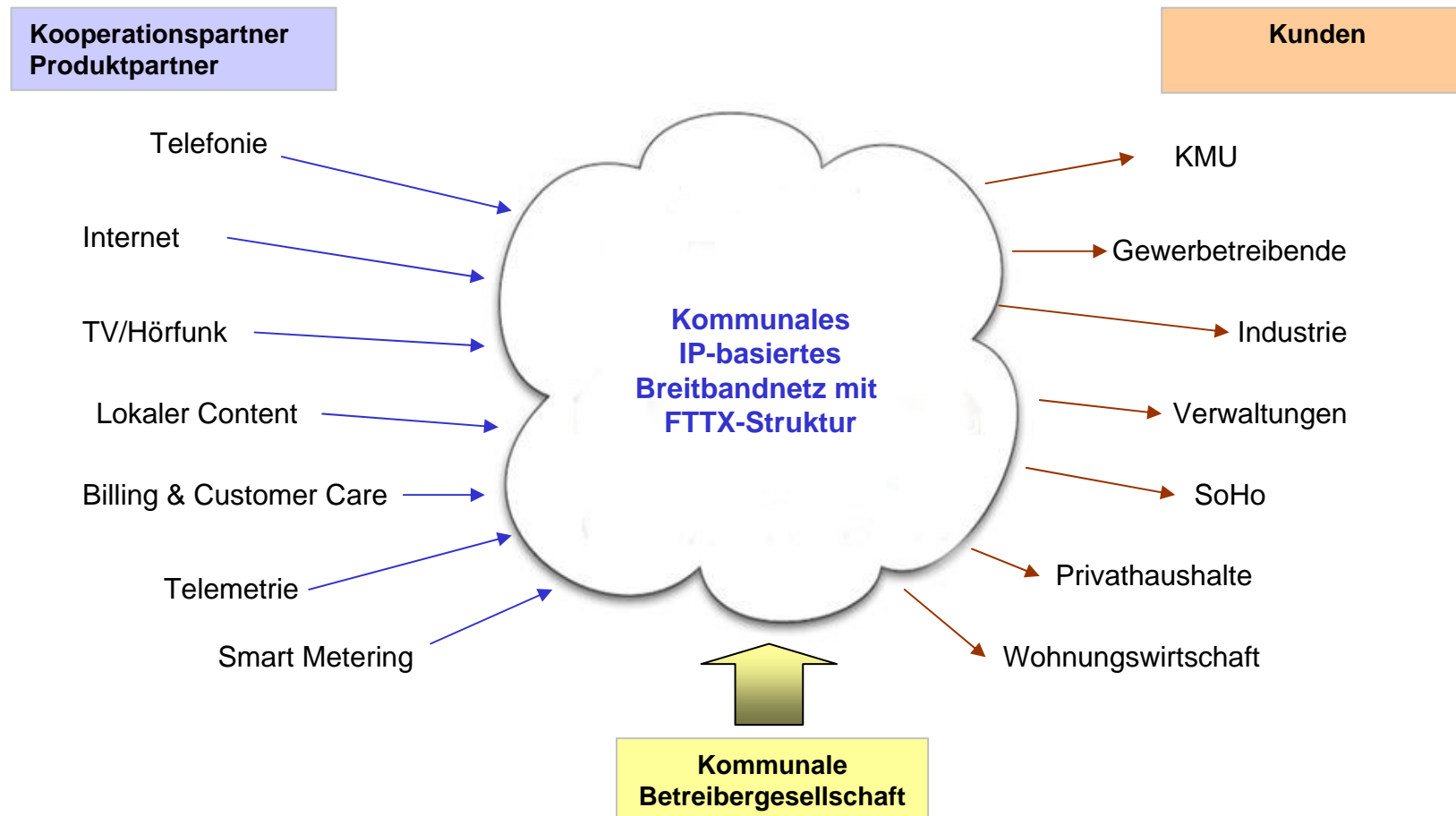
3. Wertschöpfungsstufen beim FTTx-Betrieb



4. Kooperationsmatrix

Gewerke	Kommune	Stadtw. REVU	Technischer Netzbetrieb	Voice Provider	Internet Provider	Medienlizenzinhaber	BSS Dienstlstr.	Provider Vermarktung
Wegerechte Trassen	X	X						
Leerrohre LWL Kabel	X	X						
Aktive Übertragungstechnik		X	X					
Planung, Bau, Betrieb des Netzes		X	X					
TK-Produkte: VoIP, Internet				X	X			
Multimedienienste						X		
Vertrieb & Marketing		X						X
Kundenbetreuung: Billing, Customer Care		X					X	X
Businessplan	X	X	X					X

5. Vermarktungs- und Betriebsmodell



6.1 Meilensteine für ein erfolgreiches FTTx-Projekt

1. **Markt- und Potentialanalyse**
Zahl der HH und Gewerbetreibenden, Wettbewerbssituation, Kundenbedarf
2. Analyse und Bewertung **vorhandener Ressourcen**
Wegerechte, Trassen, Leerrohre, LWL-Kabel, vorhandenes techn. Know-how
3. Künftige **Marktpositionierung** – Vermarktung von
passiver Infrastruktur, aktiven Übertragungswegen, Diensten und Produkten
4. Entwicklung eines technischen **Netzkonzeptes**
GPON, Switched Ethernet, Netztopologie, Investitionskosten, spezifische Baukosten für Hausanschlüsse, Auswahl Systemhersteller, Eigenbetrieb oder Outsourcing

6.2 Meilensteine für ein erfolgreiches FTTx-Projekt

5. Entwicklung einer **Partnerstrategie**
Produktpartner für Triple Play Produkte, Partner m. BSS Services, Provider Partner f. Vertrieb & Marketing, Partner für techn. Netzbetrieb
6. Potentielle **Gesellschafter** für ein kommunales FTTx-Netz
Kommune, Wohnungswirtschaft, Stadtwerk, REVU, Sparkasse, strategischer Investor, Finanzinvestor
7. Geschäftsplanung – Erstellung eines **Businessplans**
Erfolgsplan/GuV-Prognose, Finanzbedarf/-plan, Investitionen, Personal, Betriebskosten, Marketing- & Vertriebsplan

Über GRK Potsdam

Gegründet:	2003, persönlich haftende Gesellschafter: Gisela und Rüdiger Kramer
Partnernetzwerk:	besteht aus Fach- und Führungskräften mit langjähriger beruflicher Praxis
Marktsegmente:	Telekommunikation, Informationstechnologien, Neue Medien, Versorgungswirtschaft
Branchenfokus:	Diensteanbieter, Netzbetreiber, Systemhersteller, Versorgungsunternehmen
Schwerpunkte:	Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern, Geschäftsplanung, Marketing, Vertrieb, Geschäftsentwicklung, Entwicklung und Umsetzung von Betriebskonzepten

Einige Referenzen aus den Segmenten Telekommunikation und Breitband Internet:

- HTP Hannover
- BerliKomm Berlin
- Deutsche Landtel Potsdam
- TelDaFax Troisdorf
- Deutsche Breitband Dienste Heidelberg
- WiMAX Telecom Zürich/Wien
- Inquam Broadband Köln
- GasLINE Straelen

- Lictor Leipzig
- Verbundnetz Gas Leipzig
- E.ON Ruhrgas Essen
- Stadtwerke Schwedt/Oder
- Landkreis Uckermark
- Staatskanzlei Magdeburg
- Tenovis/Avaya Frankfurt/Main
- ServiceForce Frankfurt/Main

Kontakt

GRK Potsdam

Unternehmensberatung GbR
Helmholtzstr. 13
14467 Potsdam

Telefon: 0331/6200447

Telefax: 0331/6200449

Internet: www.grk-potsdam.de

Rüdiger Kramer

Geschäftsführender Gesellschafter

Mobil: 0163/818 99 79

E-Mail: r.kramer@potsdam.de

Gisela Kramer

Geschäftsführende Gesellschafterin

Mobil: 0174/9764646

E-Mail: g.kramer@potsdam.de



Anhang

1. Sprachprodukte und technische Voice-Plattform
2. Internetprodukte und technische PoP-Plattform
3. Multimediaprodukte und IP TV Plattform
4. Customer Care Services und BSS Plattform

A 1 Sprachprodukte – Voice Plattform

Leistungsmerkmale

- Teilnehmernetzbetrieb mit Rufnummernportierung und Rufnummernzuteilung
- Notrufweiterleitung und Notrufrückverfolgung
- Auskunftersuchen von Behörden und Sicherheitsorganen
- Terminierung in alle nationalen und internationalen Fest- und Mobilfunknetze
- Zielnahe Terminierung von Ferngesprächen
- Flexible, variable Tarif- und Produktgestaltung
- Minuten-/sekundengenaue Abrechnung
- Nationale Voice Flat Rate

Technikplattform

- Softswitch für VoIP
- SIP Trunks zu anderen VoIP Providern
- Mediagateways für Terminierung in TDM-Sprachnetze
- Rating und Accounting = Erzeugung von CDR (Call Data Records) als Basis für das Billing

A 2 Internetprodukte – PoP Plattform

Produkte und Leistungsmerkmale

- Breitband Internet Zugänge – symmetrisch u. asymmetrisch
- Webspaces und Webhosting
- Domains
- E-Mail Services
- Feste, permanente IP-Adressen
- Flat Rate und Volumentarife

Technikplattform

- AAA Server (Radius Datenbank): Produktprovisionierung, Authentifizierung und Verwaltung von Kunden, Rating und Accounting = CDR Generierung
- DHCP Server: Zuteilung von festen und variablen IP Adressen
- DNS Server: domained named services = Verwaltung von Domains
- BRAS: Generierung PPPOE Protokoll zur Datentransportsteuerung zum Endkunden

A3 Multimedia Dienste – IP TV Plattform

Dienste und Leistungsmerkmale

- Interaktives IP TV in HD Qualität und IP Radio
- EPG – elektronischer Programmführer
- Pay TV, z.B. Sky und ausländische Fernsehprogramme
- VoD - Video on Demand
- Persönlicher Videorecorder
- Time Shifting – Alternative zum Broadcast
- Lokale Inhalte – z.B. Stadtfernsehen und lokale Werbung
- Überwachung von Gebäuden und Plätzen

IP TV Plattform

- SAT Empfangsstation – IP TV Head End, IP Integration aller TV- und Radiosender
- TV Control Center mit Frontend-, Store- und System-Server
- Kunden- und bedarfsgerechte Set Top Boxen
- VoD Filmbibliothek

A4 Customer Care Services – BSS Plattform

Ausprägungen

- Kundendienst mit Front und Back Office
- Hotline für Anfragen und Störungsmeldungen
- Auftragsbearbeitung – Eingabe von Kundenstammdaten und Anlegen neuer Kunden
- Zuordnung von Tarifen und Produkten zu den einzelnen Kunden
- Abbildung und Unterstützung aller kundenrelevanten Prozesse
- Dokumentation aller Kundenkontakte
- Bearbeitung von Reklamationen, Rechnungsfragen und Störungsmeldungen
- integriertes Trouble Ticketing
- Durchführung der Abrechnung auf Basis von Accounting Daten (CDR)
- Durchführung des Inkassos
- Schnittstelle zum Finanz- und Rechnungswesen – Debitorenbuchhaltung

BSS = Business Support System

- Technikplattform zur Unterstützung für alle Customer Care und Billing Aufgaben und Prozesse