

FTTH im Schulterschluss: Warum der Glasfaserausbau nur gemeinsam mit der Wohnungswirtschaft gelingt.

Thomas J. Kollmann
Director Housing Industry South-West
Tele Columbus AG



Über Tele Columbus.

Die **Tele Columbus AG** ist einer der führenden **Glasfasernetzbetreiber** in Deutschland mit einer Reichweite von rund drei Millionen Haushalten und mehr als 1300 Mitarbeitern.

Unter der Marke **PYÜR** bietet Tele Columbus **Highspeed-Internet** einschließlich **Telefon** sowie mehr als **200 TV-Programme**.

Tele Columbus wurde 1985 gegründet und hat heute den Hauptsitz in **Berlin** sowie Standorte in **Leipzig, Unterföhring, Hamburg, Ratingen** und **Chemnitz**.

Unsere Partner.

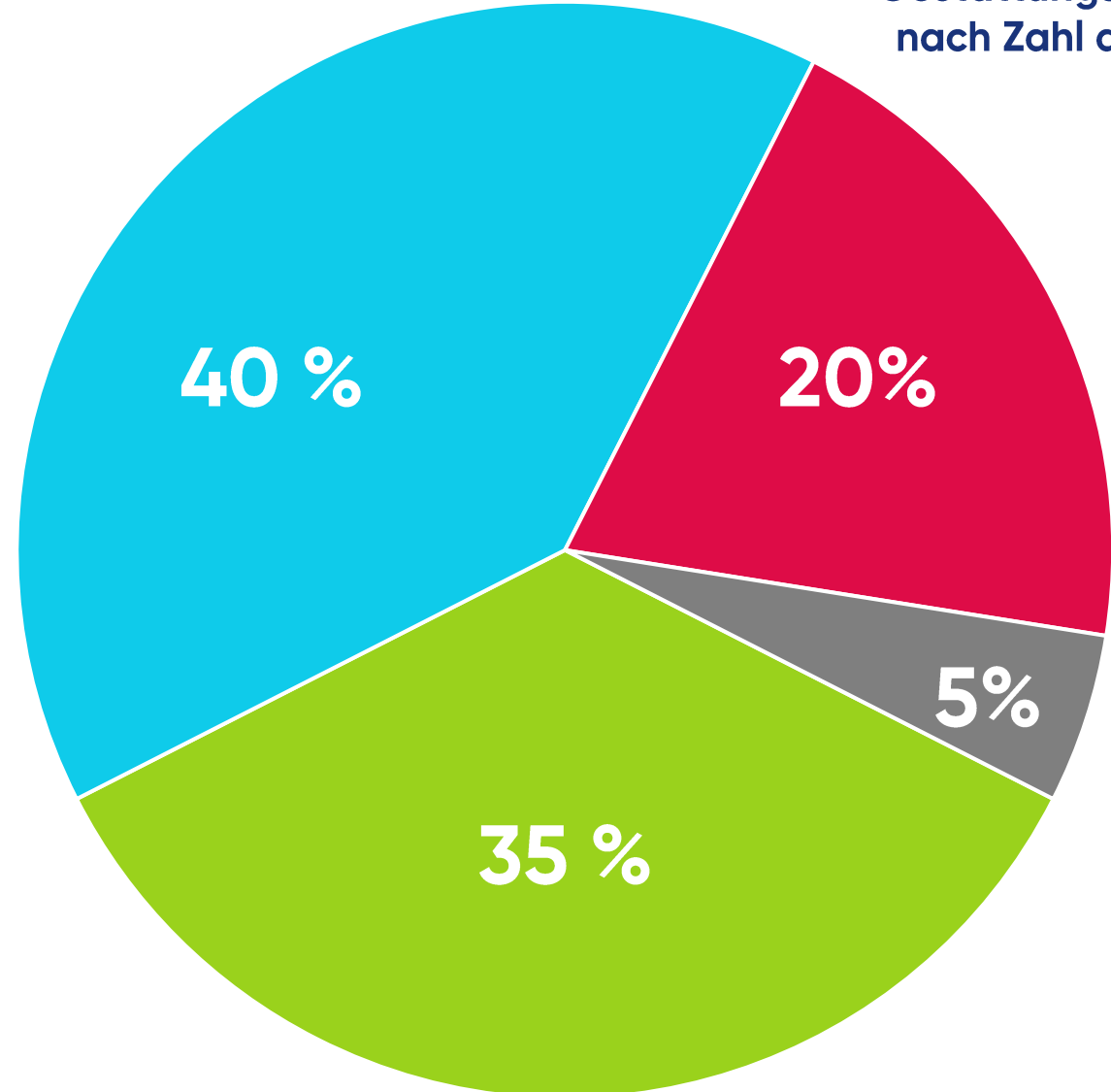
Genossenschaften
und kommunale
Wohnungsunternehmen

Großunternehmen der
privaten Wohnungswirtschaft

Hausverwaltungen, WEG,
kleinere Unternehmen der
Wohnungswirtschaft

Antennennetzbetreiber

Verteilung unserer
Gestattungsgeber
nach Zahl der WE





**Wir wollen Glasfaser,
aber abgestimmt auf unseren
Zeitplan für Modernisierungen und
Bauarbeiten in den Gebäuden.**

Unsere Partner aus der
Wohnungswirtschaft
sagen uns...

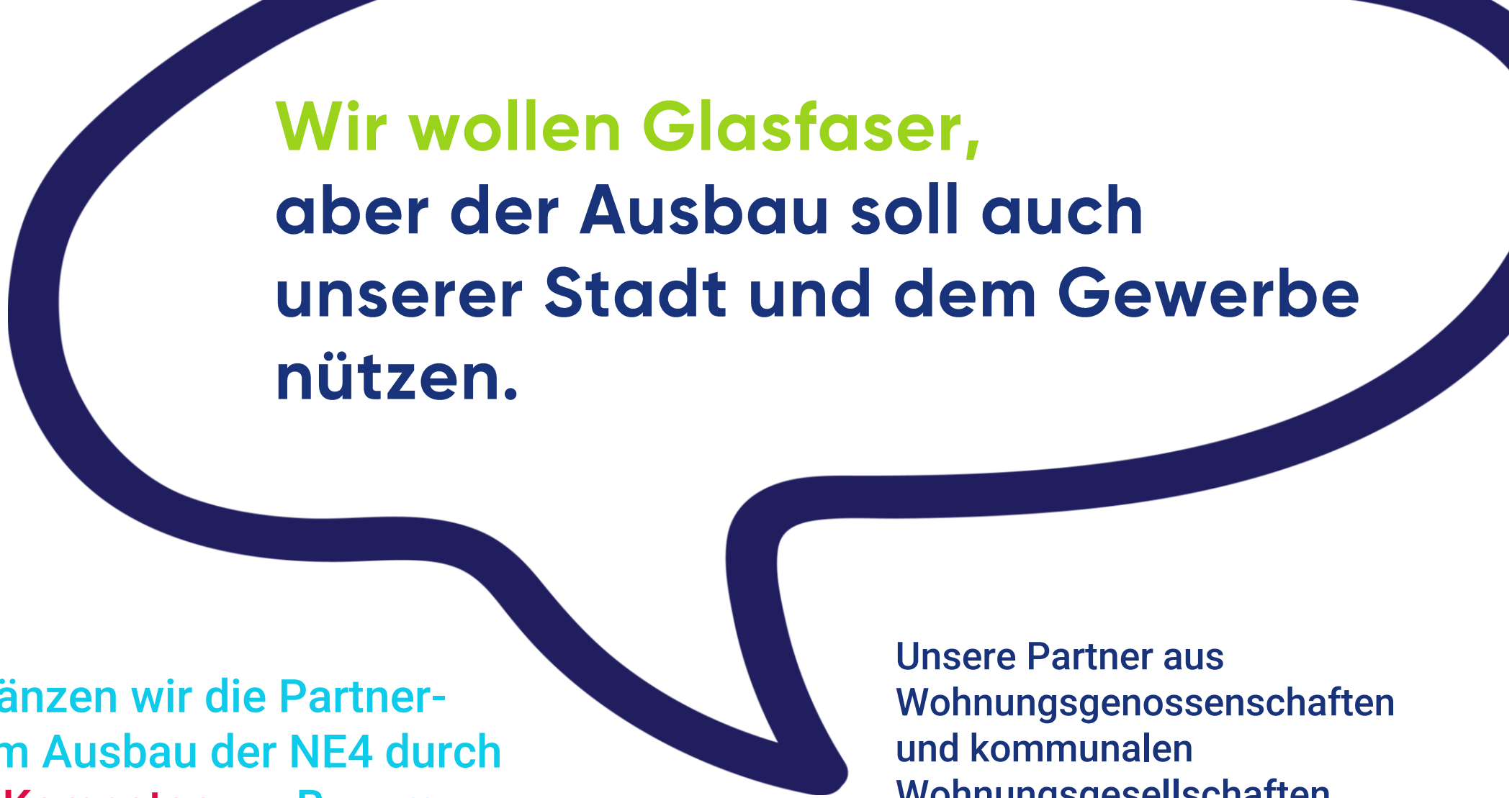
Deshalb halten wir laufend
Kontakt mit den Wowi-Partnern
und harmonisieren den
Glasfaserausbau mit deren
langfristiger Maßnahmenplanung.

Wir wollen Glasfaser,
aber wir wollen uns weder um
die technischen noch um die
wirtschaftlichen Aspekte
kümmern müssen.

Wir wollen Glasfaser,
aber alle Infrastruktur in
unseren Gebäuden soll uns
gehören, auch wenn wir sie
nicht selbst betreiben wollen.

Unsere Partner aus der
Wohnungswirtschaft sagen uns...

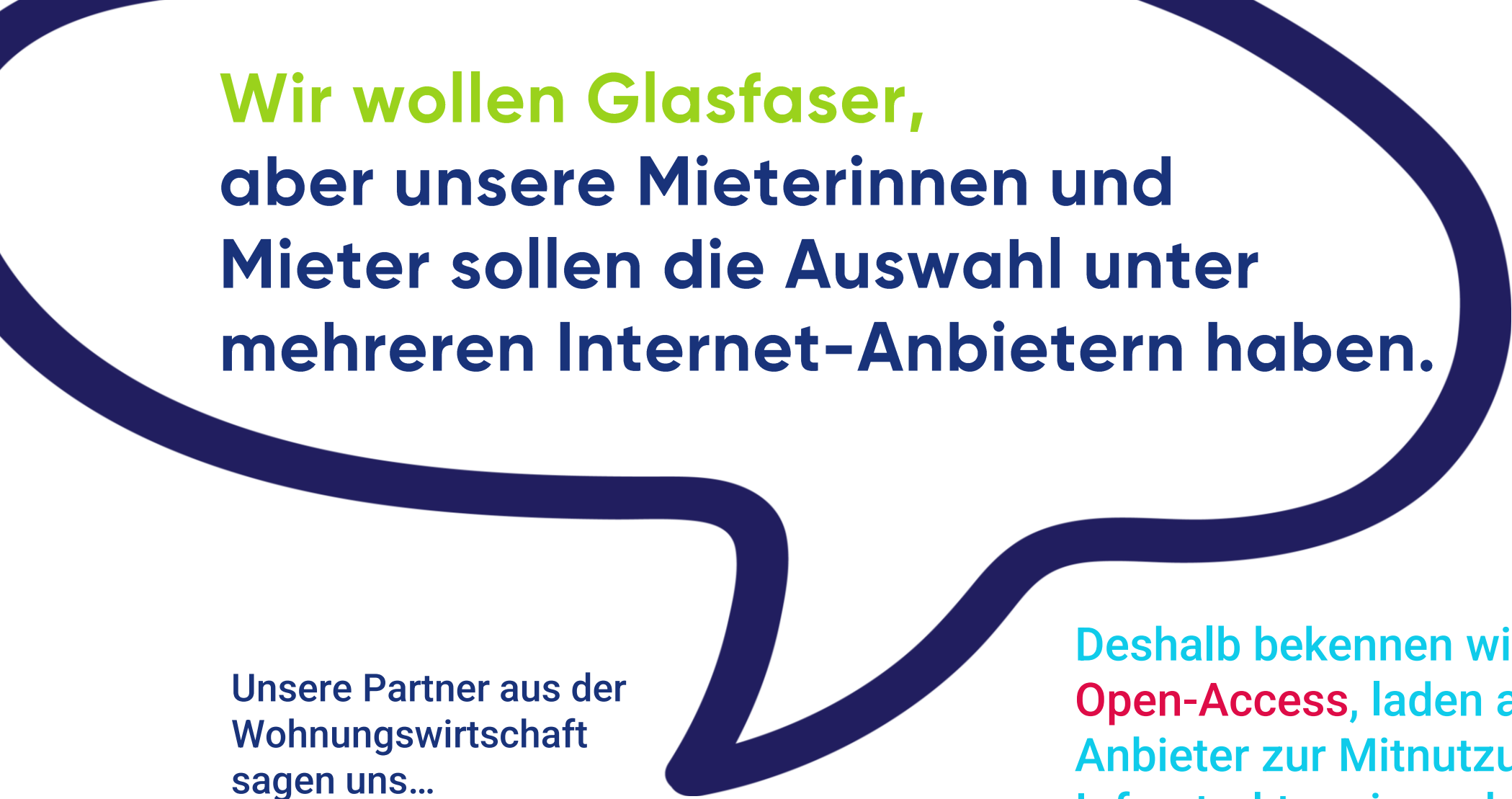
Deshalb sind wir flexibel und bieten verschiedene
Kooperationsmodelle an, die auf die unterschiedlichen
Strategien der Wohnungswirtschaft abgestimmt sind.



**Wir wollen Glasfaser,
aber der Ausbau soll auch
unserer Stadt und dem Gewerbe
nützen.**

Deshalb ergänzen wir die Partnerschaften zum Ausbau der NE4 durch unsere **NE3-Kompetenz** z. B. zum hochleistungsfähigen Anschluss der Schulen und/oder Gewerbestandorte.

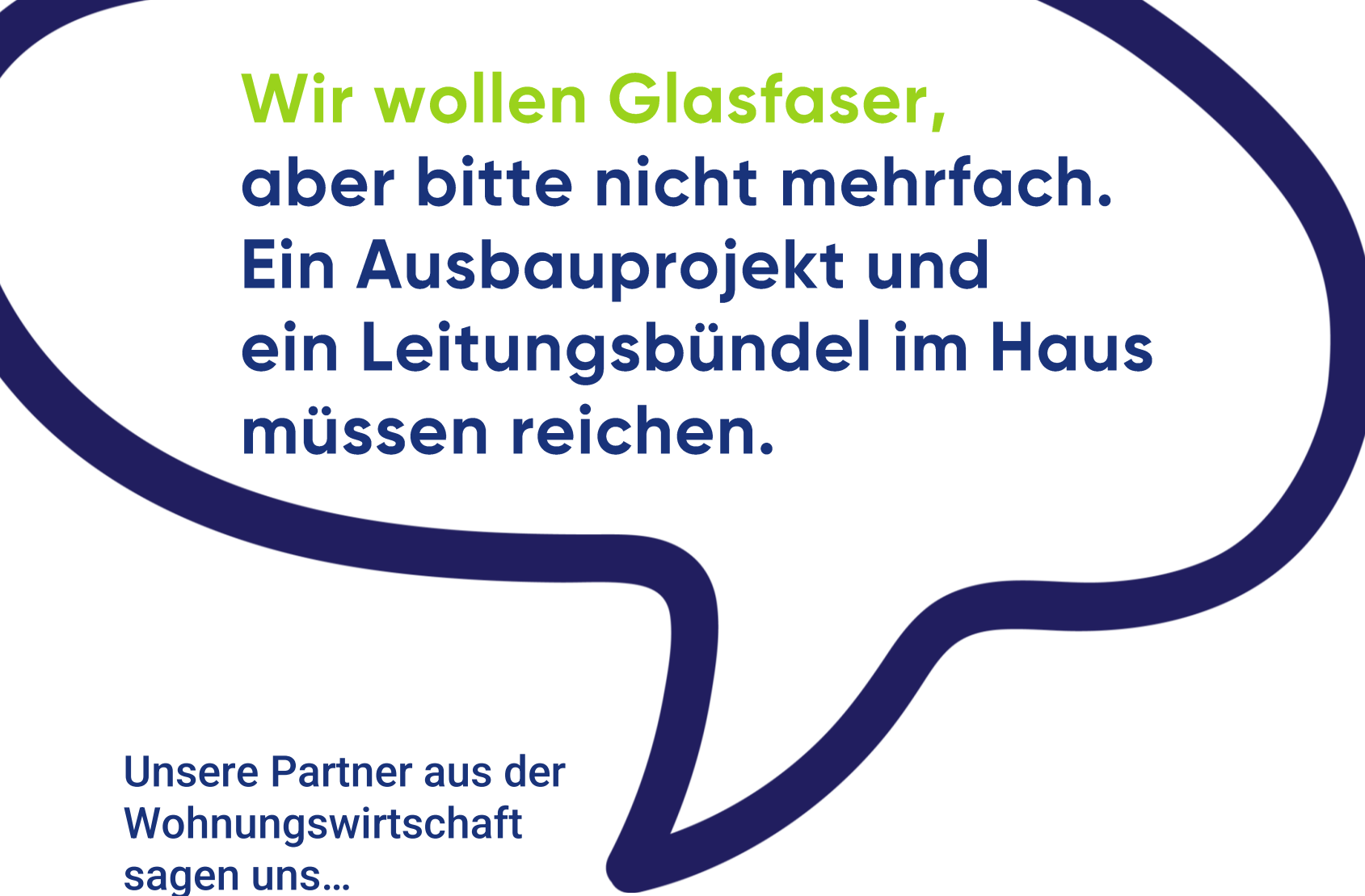
Unsere Partner aus Wohnungsgenossenschaften und kommunalen Wohnungsgesellschaften sagen uns...



**Wir wollen Glasfaser,
aber unsere Mieterinnen und
Mieter sollen die Auswahl unter
mehreren Internet-Anbietern haben.**

Unsere Partner aus der
Wohnungswirtschaft
sagen uns...

Deshalb bekennen wir uns zu
Open-Access, laden andere
Anbieter zur Mitnutzung unserer
Infrastruktur ein und setzen
4-Faser-FTTH als Standard.



**Wir wollen Glasfaser,
aber bitte nicht mehrfach.
Ein Ausbauprojekt und
ein Leitungsbündel im Haus
müssen reichen.**

Unsere Partner aus der
Wohnungswirtschaft
sagen uns...

Deshalb werden wir
Netzbetrieb und
Endkundenbetreuung
unabhängig voneinander
organisieren, treiben
Wholesale-Modelle an
und fördern
anbieterübergreifende
Plattformen wie
Vitroconnect.



**Wir werden Glasfaser wollen,
aber im Moment sind wir mit dem
Gigabit-Angebot in Euren DOCSIS-
Netzen sehr zufrieden und sehen
keine Dringlichkeit.**

Unsere Partner aus der
Wohnungswirtschaft
sagen uns...

Deshalb muss sich die Diskussion um
„Kupferabschaltung“ primär auf die
veralteten Telefonleitungen beziehen
und nicht auf die HFC-Breitbandnetze.

Mein Fazit in drei Sätzen.

Die Wohnungswirtschaft will bei FTTH-Netzen keinen Mehrfachausbau in den Gebäuden. Und sie will keine Ansprechpartnervielfalt beim Betrieb, aber Anbiertervielfalt bei den Angeboten.

Die Politik kann helfen, indem sie ein Ende der veralteten DSL-Netze herbeiführt. Dagegen ist „Open Access“ in FTTH-Netzen ein Gebot ökonomischer Vernunft. Und Vernunft braucht keine Regulierung.

Die Netzbetreiber können die FTTH-Akzeptanz erhöhen, wenn sie flexibel bei den Vertragsmodellen, Zeitplanung und Umsetzungsmethoden sind. Die Wohnungswirtschaft ist Partner nicht Passagier.

Danke