

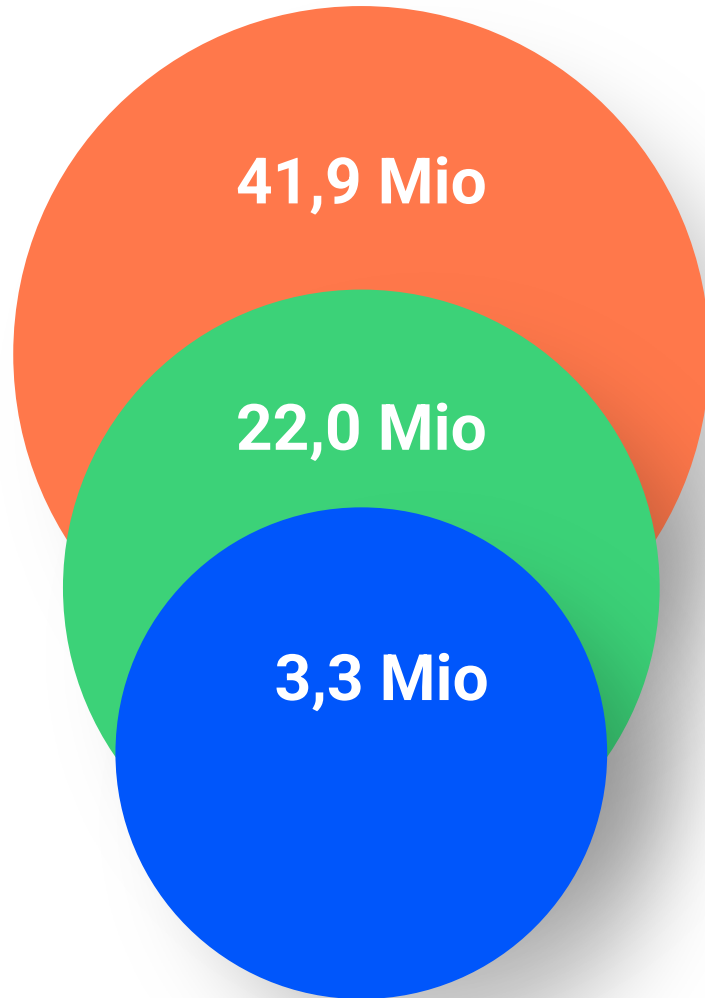
Glasfaserausbau NE4

Erwartungshaltung und Umsetzung

Wohnungswirtschaft

vs. Carrier

Marktzahlen



Wohnungen in Deutschland

Von 43,4 Mio. Wohnungen befinden sich rund 41,8 Mio. in Wohngebäuden. Verteilt auf alle Gebäudeklassen.



Wohnungen in Mehrfamilienhäusern

Mit 52,2% befinden sich 22.0 Mio. Wohnungen in Mehrfamilienhäuser mit \emptyset 6,7 Wohneinheiten.

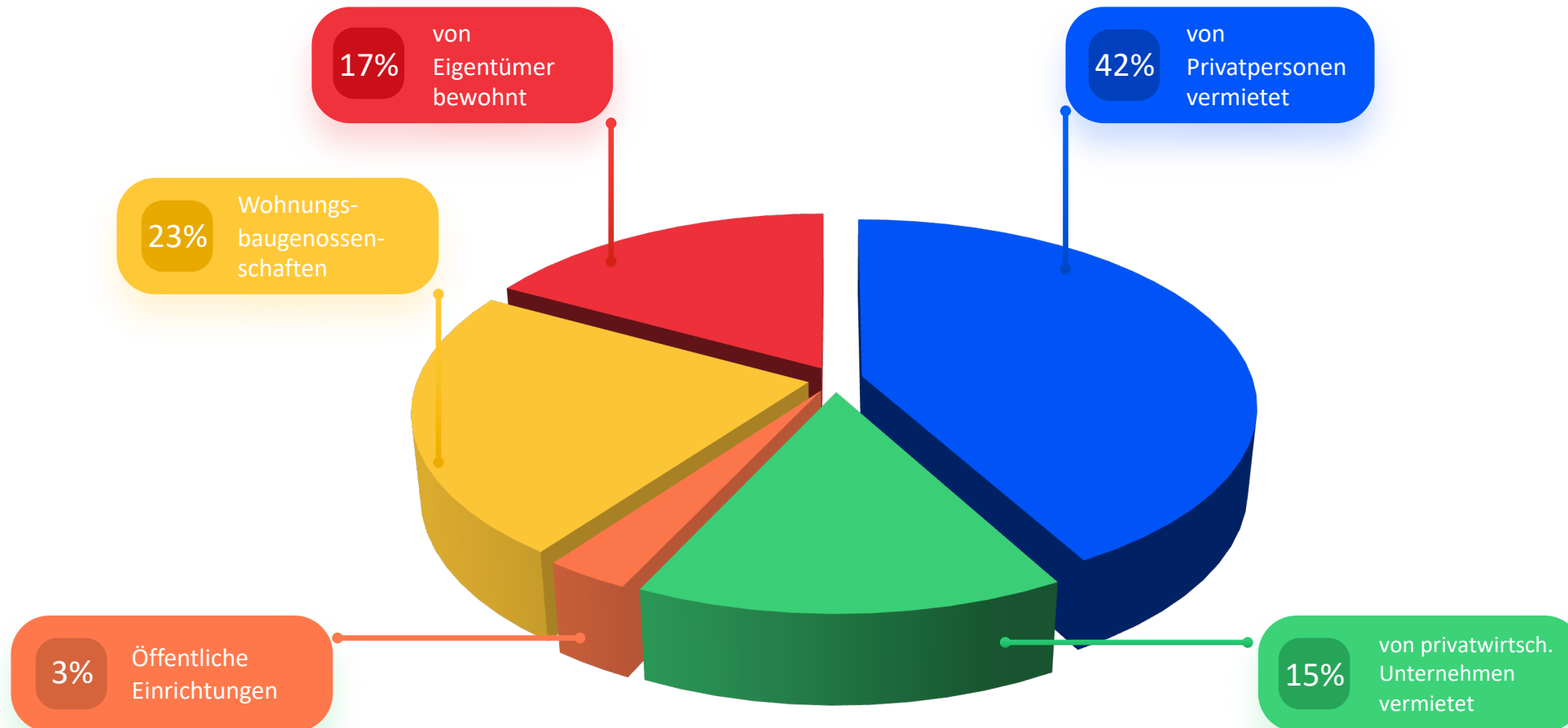


Mehrfamilienhäuser

Diese 22 Mio. Wohnungen befinden sich in 3,3 Mio. Mehrfamilienhäuser.

Struktur des Wohnungsmarktes in Deutschland

Wohnungen in MFH nach Eigentümergruppen



Wer ist die Wohnungswirtschaft (Eigentümergruppen)?

Einzel- eigentümer

Die Entscheidungsbefugnis zum möglichen Glasfaserausbau liegt in der Verantwortung des Eigentümers – technisch und vertraglich.

ggf. vertreten durch Hausverwaltung

Wohnungseigentümer- gemeinschaft

Die Entscheidung über den Ausbau erfolgt i.d.R. nur mit Zustimmung der WEG im Rahmen der WEG-Versammlung (gemäß dem WEG-Gesetz).

vertreten durch Hausverwaltung

Priv./Öff. Wohnungs- unternehmen

Die Entscheidung erfolgt ähnlich wie bei Einzel-eigentümern direkt. Bei kommunalen Unternehmen sind ggf. Vergaberichtlinien zu beachten.

Hinweis: GdW-Rahmenvertrag

Wohnungs- genossenschaften

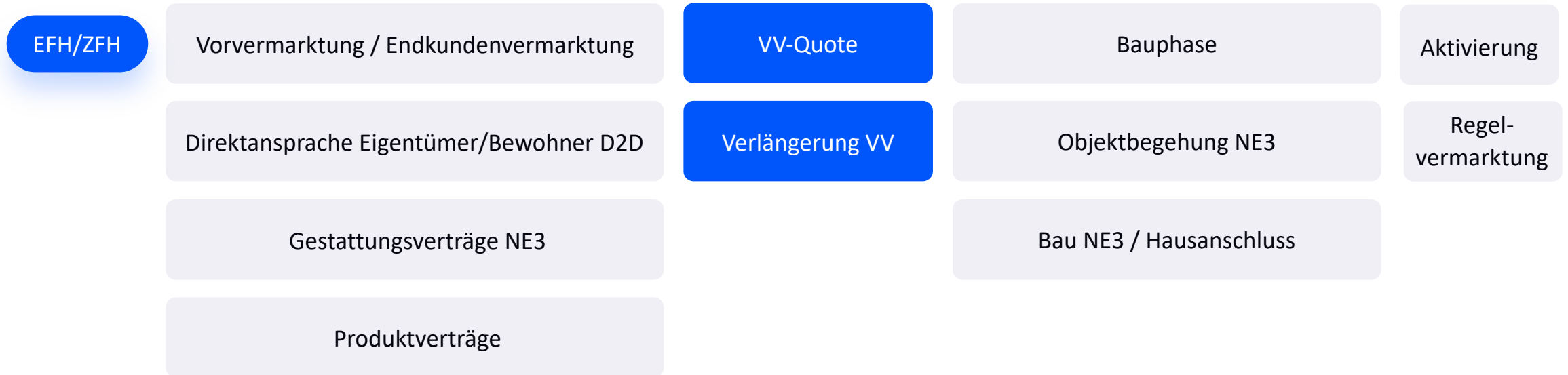
Eine Entscheidung erfolgt über den Vorstand und unter Berücksichtigung der genossenschaftlichen Leitplanken. Zielgruppe oftmals „älter“.

Hinweis: GdW-Rahmenvertrag



Glasfaserausbau in ländlichen Regionen

Mit der grundsätzlichen Entscheidung des Anbieters zum möglichen Glasfaserausbau einer Stadt/Region erfolgt i.d.R. ein Vermarktungs- und Ausbauprozess auf Basis vordefinierter Leitplanken entlang der gesetzten Vorvermarktungsquote und der damit verbundenen Wirtschaftlichkeit (eigenwirtschaftlicher Ausbau).

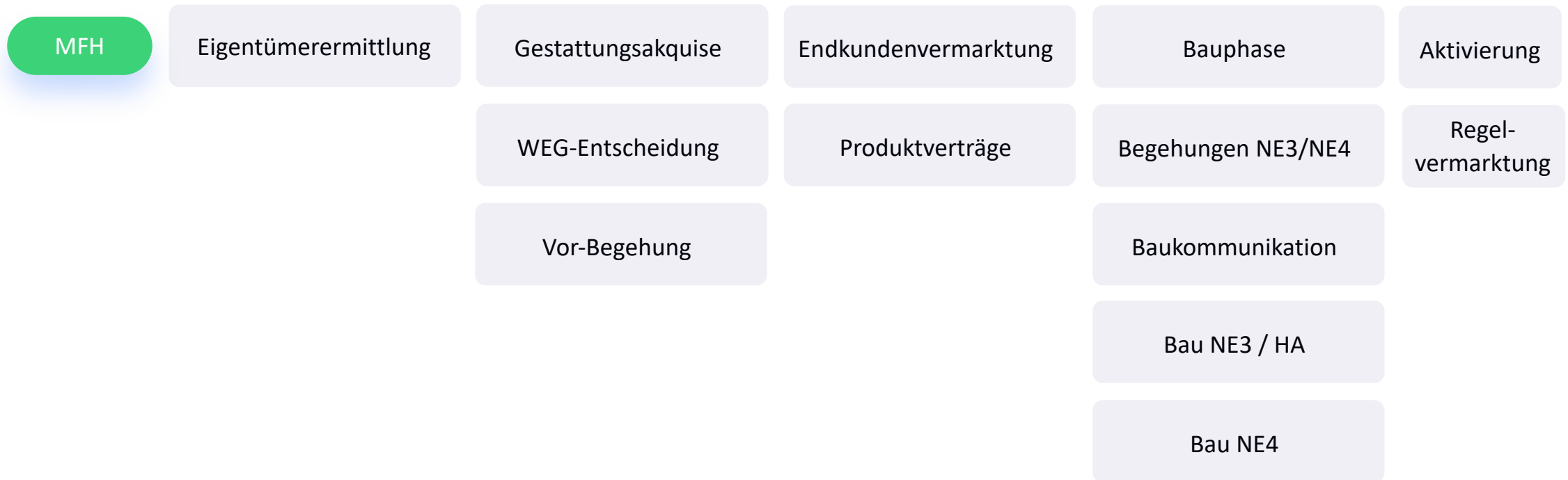


Die Prozesse basieren bei vielen Carriern häufig auf Basis von unterversorgten Orten/Gemeinden mit einer hohen Ein-/Zweifamilienhaus-Quote, in denen der Bedarf an Bandbreiten höher ist und weniger Wettbewerb zu erwarten ist.

Vereinfachte Darstellung.

Glasfaserausbau in urbanen Gebieten

In urbanen Gebieten gibt es häufig mehr Mehrfamilienhäuser als Ein- und Zweifamilienhäuser. Die Breitbandversorgung in diesen Gebieten ist oftmals mit relevanten Bandbreiten vorhanden (VDSL, DOCSIS). Gebäudeeigentümer wohnen ggf. nicht in den auszubauenden Objekten. Bewohner sind Mieter und nicht entscheidungsbefugt, um den Glasfaserausbau zu beauftragen. Hedrogene Eigentümergruppen sind zu beachten.



Im Detail: Der Glasfaserausbau-Prozess für Mehrfamilienhäuser funktioniert anders als für Einfamilienhäuser



Im Detail: Der Glasfaserausbau-Prozess für Mehrfamilienhäuser funktioniert anders als für Einfamilienhäuser

Step 5

Step 6

Step 7

Step 8



Begehung "Kunde"

Begehung "ohne GEE"

Angang von Eigentümern, die keine klare Absage erteilt haben und Terminierung einer Begehung mit Einholung der GEE.

B2C Kommunikation

Kommunkation
Baupartner

Im Rahmen der NE4
Abnahme Übergabe einer
Info-Mappe durch den
Baupartner.

Glasfaserausbau

Erschließung NE3 + NE4.

Bauvermarktung

B2C Aktivitäten parallel
zum Glasfaserausbau.

Aktivierung Kunden

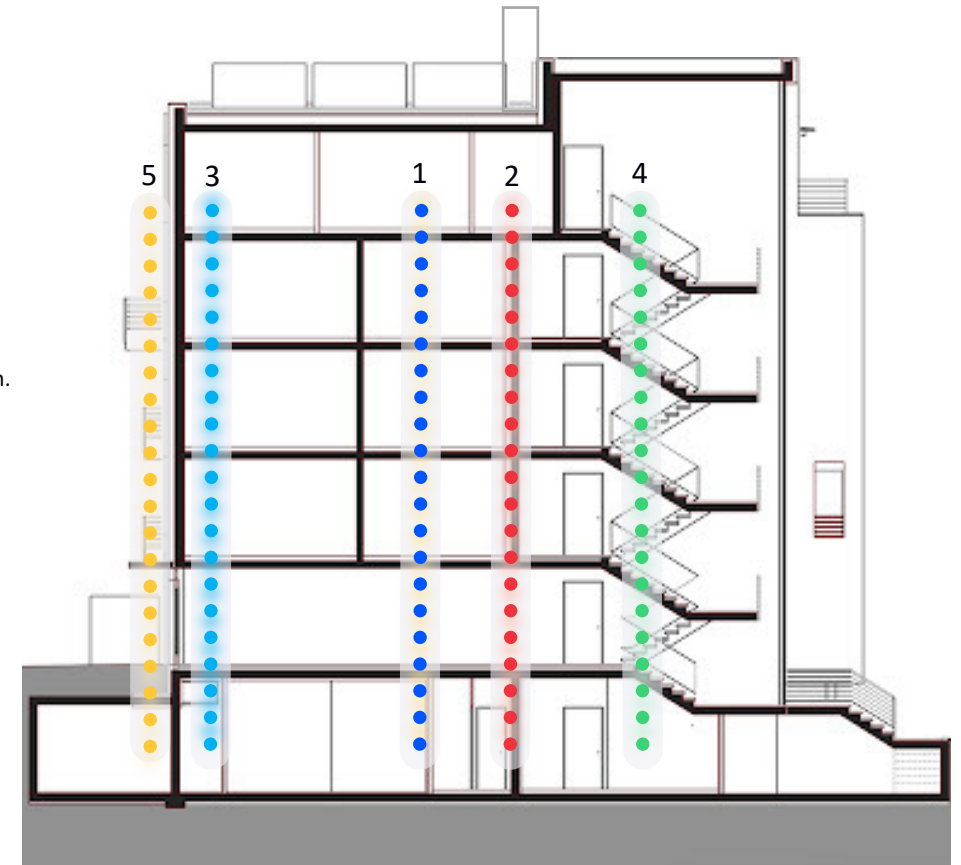
Regelvermarktung B2C

Nachverdichtung

Bauliche Gegebenheiten und Leitungswege

Im Rahmen der Objektbegehung sind die baulichen Gegebenheiten hinsichtlich der Leitungswege zu beachten.
Alle relevanten Daten werden in einem Begehungsprotokoll dokumentiert und durch den Gebäudeeigentümer freigegeben.

- 1** Innensteiger – durch vorhandene, nutzbare Leerrohre
- 2** Versorgungsschachtsteiger – Verlegung durch vorhandene Schächte
z.B. stillgelegte, freigegebene Schornsteinschächte
- 3** Wohnungssteiger – Verlegung über die jeweiligen Wohnungen
- 4** Treppenhaussteiger – Die Steigleitungen befinden sich Treppenhaus
Besondere Beachtung der Brandschutzbestimmungen. Diese Variante bietet sich auch für den bedarfsgerechten Ausbau an.
- 5** Fassadensteiger – Verlegung über die Fassade des Gebäudes



Technische Umsetzung mit Plan



Fragen, die für den Glasfaserausbau in Mehrfamilienhausbeständen relevant sind

01 Hat der "Eigentümer" dem Glasfaserausbau bereits zugestimmt?

02 Ist die Vorvermarktung bereits mit dem Eigentümer abgestimmt?

03 Wer trifft die Glasfaserausbauentcheidung (vertraglich und baulich)?

04 Sind die Bewohner über die Ausbauentcheidung des Eigentümers informiert?

05 Unter welchen Voraussetzungen erfolgt der Glasfaserausbau in Mehrfamilienhäusern?

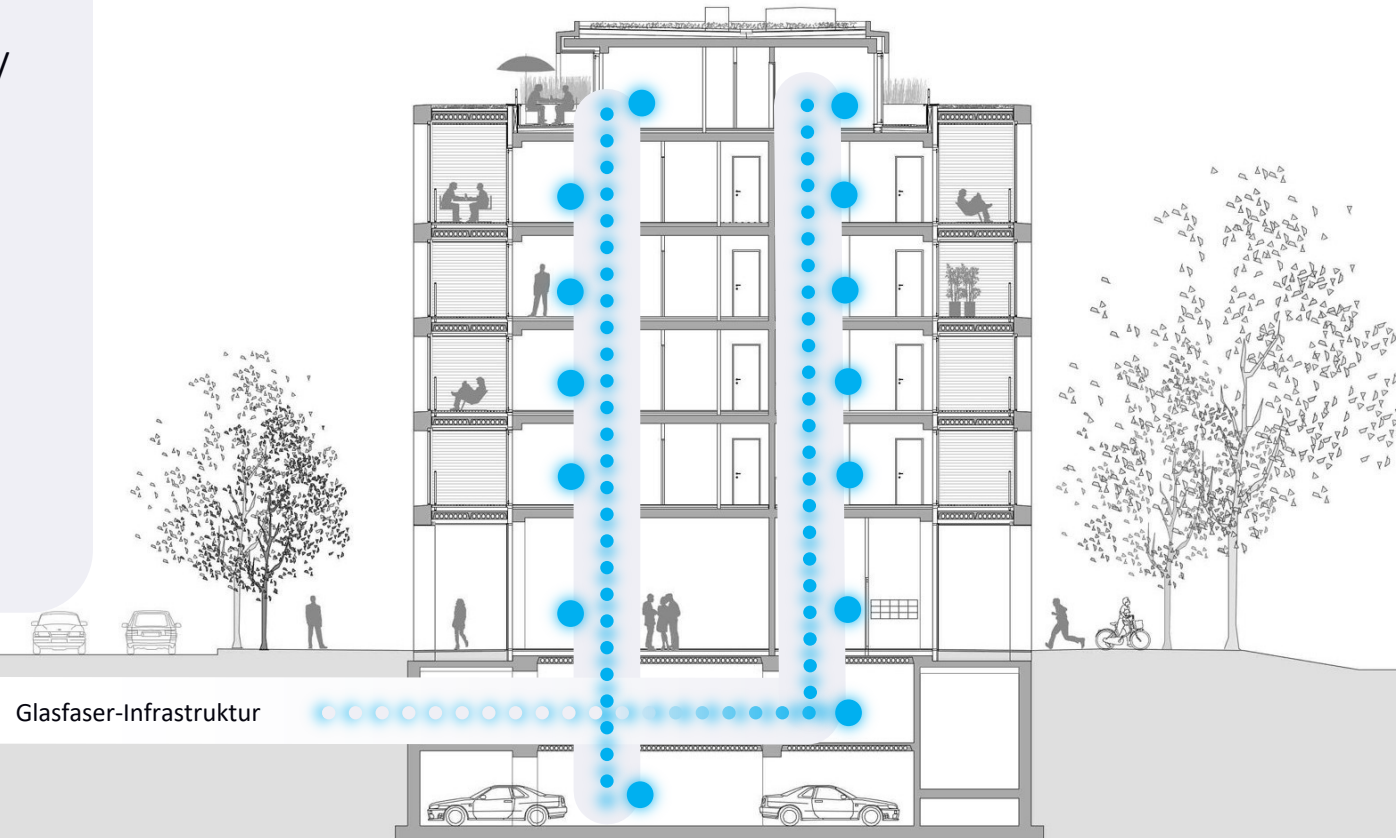


Was erwartet die Wohnungswirtschaft?



Zusammenfassung

- Technische und rechtliche Aufklärung (4F, Open Access, Eigentum NE4)
- Passendes Geschäftsmodell (kostenfrei / Beteiligung)
- Mitentscheidung Leitungsführung (Begehung)
- Abgestimmte Bewohnerkommunikation
- Transparente Bauprozesse (Bauzeitplan, Status)
- Abgestimmte Endkundenvermarktung



Projekt ›Wiederaufbau



9.062 Wohneinheiten

Davon 4.933 in Braunschweig und 4.129 außerhalb Braunschweigs.

Die ›Wiederaufbau‹ ist eines der größten genossenschaftlich organisierten Wohnungsunternehmen Norddeutschlands.



mehr als 15 Standorte

mehr als 1.150 Hauseingänge

Baujahre von 1894 bis 2022

5 Hauptstandorte >500 Wohnungen



Welche Erwartung hat die Wohnungswirtschaft?



Umsetzung:
9.062 Wohnungen in gut 1,5 Jahren
mit Glasfaser NE 4 (und NE3) ausstatten

*ca. 450 Wohnungen im Monat,
ca. 20 am Tag...*

Uns ist dabei wichtig:

- geringe Mieterbelastung
- Mietererwartungen erfüllen
- Sprechfähigkeit gegenüber unseren Mietern
- kein Wildwuchs von Leitungen (z.B. im Treppenhaus, auf Fassade etc.)
- administrativen Aufwand begrenzen
- hohe Erfolgsquote bei der Verlegung

Welche Erwartung hat die Wohnungswirtschaft?



Auskundung:

- Objektunterlagen kommen von der Wiederaufbau
- Gemeinsame Ortsbegehungen
- Wiederaufbau und kskdigital/Telekom Festlegung der Leitungswege
- Protokollierung durch kskdigital
- Freigabe erfolgt durch die Wiederaufbau
- Terminkoordination und Durchführung bei sich wechselnden Leitplanken

Wie erfüllt man die Anforderungen der Kunden?



Auskundung NE3+NE4:

- Standortbestimmung Hauseinführung
- Montageort Übergabepunkt (Gf-AP)
- Leitungsführung zum Gebäudeverteiler (Gf-GV)
- Leitungswege Zuleitungen zu den Wohnungen unter Berücksichtigung der baulichen Gegebenheiten

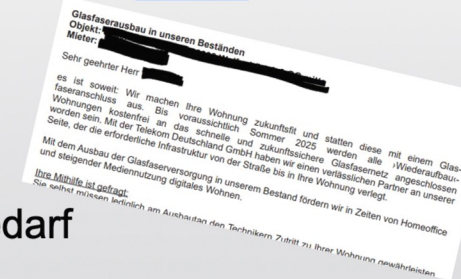


Wie erfüllt man die Anforderungen der Kunden?



Ausbau NE 4:

- Allgemeines Infoschreiben bei Vertragsschluss an die Mieter
- FAQs im Internet
- Mieteranschreiben durch Wiederaufbau 6 Wochen vor Montagetermin
- Erinnerungsschreiben 3 Wochen vor dem Montagetermin durch die Wiederaufbau
- Aushang in den Häusern
- Termingenaugigkeit bei der Montage: ½ Tag
- Flexibilität trotzdem vor Ort möglich
- Zuständigkeiten bei Entscheidungs-/Eskalationsbedarf



Wie erfüllt man die Anforderungen der Kunden?



Ausbau NE 4:

- Installationstermine werden durch die Wiederaufbau bei den Bewohnern angekündigt
- Zugangsquote zu den Wohnungen liegt aktuell nach Vorankündigung bei 92%

Vorgezogene Baumaßnahmen

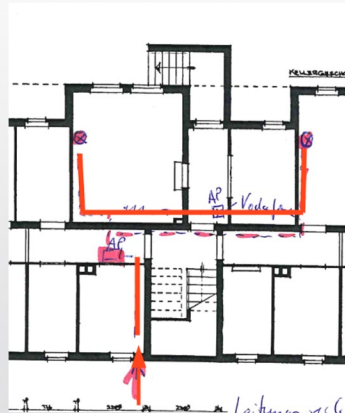
- 6 Neubauobjekte mit bauseits vorhandenem Leerrohr (NE3 Umsetzung kritisch) umgesetzt
- Sanierungsobjekte (Strangsanierung) werden bei Ausbau NE4 entsprechend berücksichtigt und terminlich eingetaktet

Wie erfüllt man die Anforderungen der Kunden?

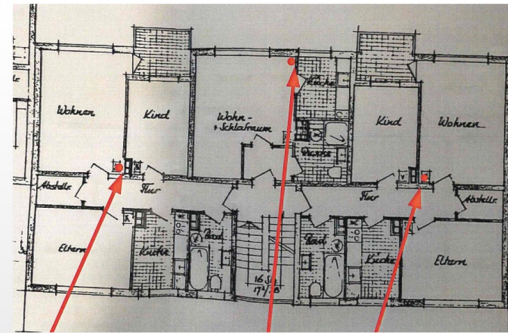


Erfahrungen:

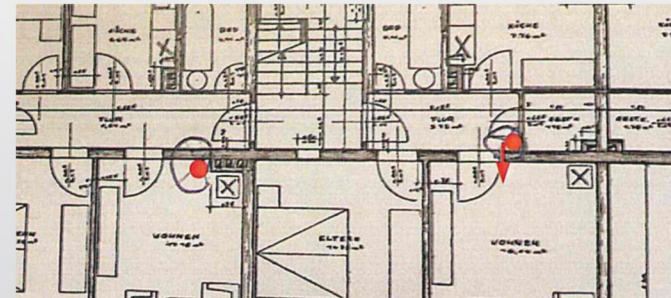
- Leitungswege NE4



Leitungswege parallel zur Fassade
so weit möglich



Es muss nicht das Treppenhaus oder die Fassade sein!



Welche Stellschrauben sind zu drehen?



Erfahrungen:

- + regelmäßige Projekt-/Baubesprechungen (auf operativer Ebene und auf Management-Ebene) sind wichtig für einen reibungslosen Ablauf
- + lösungsorientiertes und flexibles Handeln erforderlich
- + Anforderungen der Wiederaufbau berücksichtigen (Non-Standard Telekom)
- + Klare Verantwortlichkeiten NE3 und NE4

- Vorlauf- und Umsetzungszeiträume angemessener ansetzen
- Administrative Aufgaben (Telekom/kskdigital) sind vor Projektstart zu klären

Häufige Fragen

01

Welche Kriterien legt die Wohnungswirtschaft an, um einen Netzbetreiber auszuwählen (eigene Leistungsbeschreibung) und wie geht man bei der Auswahl vor (eigene Ausschreibung)?

Es gibt sehr viele individuelle Entscheidungsprozesse. Häufig geht es um Bekanntheit, bestehende vs. neue Kundenbeziehung, geeignete Geschäftsmodelle, Open Access, Verbandsnähe (Vertrauen), optionale NonStandard-Lösungen etc.

02

Bereitschaft der Wohnungswirtschaft für die Glasfasererschließung mit verschiedenen Netzbetreibern, sodass die Versorgung in verschiedenen Stadtteilen von unterschiedlichen Versorgern realisiert werden könnten?

03

Welche Rolle spielen "alte" Rahmenverträge nach dem Entfall des Nebenkostenprivilegs?

04

Sind überregionale Rahmenverträge üblich bzw. werden sie angestrebt?



Häufige Fragen

01

Welche Kriterien legt die Wohnungswirtschaft an, um einen Netzbetreiber auszuwählen (eigene Leistungsbeschreibung) und wie geht man bei der Auswahl vor (eigene Ausschreibung)?

02

Bereitschaft der Wohnungswirtschaft für die Glasfasererschließung mit verschiedenen Netzbetreibern, sodass die Versorgung in verschiedenen Stadtteilen von unterschiedlichen Versorgern realisiert werden könnten?

In erster Linie hat die WOWI das Ziel einer einheitlichen Versorgung, bestenfalls durch einen Versorger. Die Bereitschaft verschiedene Versorger im Bestand zu haben, ist eher kritisch zu bewerten.

03

Welche Rolle spielen "alte" Rahmenverträge nach dem Entfall des Nebenkostenprivilegs?

04

Sind überregionale Rahmenverträge üblich bzw. werden sie angestrebt?



Häufige Fragen

01

Welche Kriterien legt die Wohnungswirtschaft an, um einen Netzbetreiber auszuwählen (eigene Leistungsbeschreibung) und wie geht man bei der Auswahl vor (eigene Ausschreibung)?

02

Bereitschaft der Wohnungswirtschaft für die Glasfasererschließung mit verschiedenen Netzbetreibern, sodass die Versorgung in verschiedenen Stadtteilen von unterschiedlichen Versorgern realisiert werden könnten?

03

Welche Rolle spielen "alte" Rahmenverträge nach dem Entfall des Nebenkostenprivilegs?

Für die meisten "neuen" Glasfaseranbieter ist die Ist-Versorgung (Kupfer, Koax) technisch nicht relevant. Kritischer ist der Wettbewerb, der durch die "Alt-Versorger" (z.B. Vodafone, PYUR, Telekom) entstehen, die durch eine bestehende Kundenbeziehung und Bestandskunden Vorteile haben.

04

Sind überregionale Rahmenverträge üblich bzw. werden sie angestrebt?



Häufige Fragen

01

Welche Kriterien legt die Wohnungswirtschaft an, um einen Netzbetreiber auszuwählen (eigene Leistungsbeschreibung) und wie geht man bei der Auswahl vor (eigene Ausschreibung)?

02

Bereitschaft der Wohnungswirtschaft für die Glasfasererschließung mit verschiedenen Netzbetreibern, sodass die Versorgung in verschiedenen Stadtteilen von unterschiedlichen Versorgern realisiert werden könnten?

03

Welche Rolle spielen "alte" Rahmenverträge nach dem Entfall des Nebenkostenprivilegs?

04

Sind überregionale Rahmenverträge üblich bzw. werden sie angestrebt?

Viele Wohnungswirtschaften bevorzugen die Versorgung durch einen Anbieter. Insbesondere bei überregionalen Beständen ergeben sich aus der Sicht der regionalen Glasfaseranbieter entsprechende Nachteile ggü. den „großen“ Anbietern, wie die Telekom oder Vodafone. Open Access Lösungen spielen hier als Alternative nur eine untergeordnete Rolle .



Häufige Fragen

05

Warum ist der Zugang zur WoWi schwierig (u. a. Eigentümerstrukturen)?

1. Es ist erst einmal erforderlich in Erfahrung zu bringen wer der/die Eigentümer sind. 2. Die unterschiedlichen Eigentümergruppen sind zu beachten (Anforderungen, Know-how, Entscheidungsbefugnis etc.). 3. Es werden viele Eigentümer durch Dritte (Hausverwalter) vertreten, die nur bedingt "aktiv" werden können/wollen.

06

Wie können "Ausbauinseln" beim Glasfaserausbau vermieden werden (u. a. WoWi beteiligt sich nicht an Vorvermarktungen)?

07

Gibt es für Kommunen Optionen, den Zugang zur WoWi (für ausbauwillige Netzbetreiber) zu unterstützen?



Häufige Fragen

05

Warum ist der Zugang zur WoWi schwierig (u. a. Eigentümerstrukturen)?

06

Wie können "Ausbauinseln" beim Glasfaserausbau vermieden werden (u. a. WoWi beteiligt sich nicht an Vorvermarktungen)?

Schwierig. Aufklärung erforderlich, partnerschaftliche Lösungen suchen, Kooperationen eingehen.

07

Gibt es für Kommunen Optionen, den Zugang zur WoWi (für ausbauwillige Netzbetreiber) zu unterstützen?



Häufige Fragen

06

Warum ist der Zugang zur WoWi schwierig (u. a. Eigentümerstrukturen)?

06

Wie können "Ausbauinseln" beim Glasfaserausbau vermieden werden (u. a. WoWi beteiligt sich nicht an Vorvermarktungen)?

07

Gibt es für Kommunen Optionen, den Zugang zur WoWi (für ausbauwillige Netzbetreiber) zu unterstützen?

Beratung und Expertise: Bereitstellung technischer Beratung und Unterstützung für die Wohnungswirtschaft bei der Planung und Umsetzung von Glasfaserprojekten.

Koordinierung von Aktivitäten: Koordinierung zwischen verschiedenen Akteuren (z.B. Versorgungsunternehmen, Bauunternehmen, Wohnungswirtschaft), um den Ausbau effizient zu gestalten.



Gibt es Fragen?



Adresse

Bültenweg 93
38106 Braunschweig

Telefon

0531 / 388 02 11
0173 / 86 23 866

Email

stefan.kuehne@kskdigital.de
www.kskdigital.de

Ansprechpartner

Stefan Kühne

