



Johann Widmer, Senior Business Consultant, VR
WISI – Wilhelm Sihm AG
Hintermättlistrasse 9 - CH-5506 Mägenwil



WISI FTTH Suite

Investition in ein offenes und modernes FTTH Glasfasernetz ermöglicht das Halten des Bestandsgeschäftes und schafft neue Geschäftsmöglichkeiten

Motivation

Breitband-Kommunikation ist ein wachsendes Bedürfnis der Bürger

Seit der Liberalisierung der Telekommunikation sind mehrere Marktteilnehmer möglich. Diese stehen in Konkurrenz zueinander.

Lokale private Kabelnetze und gemeindeeigene Netze

Diese Netze stehen vermehrt unter Druck:

- kein Wachstum möglich – an Gemeindegebiet gebunden,
- oft nur ein Provider,
- es steht ein grosser technologischer Wandel bevor
 ⇒ hohe Investitionen (Migration),
- Produkte haben „end of life“ erreicht?



Vorteile und Herausforderungen der lokalen Netze

USP der lokalen Netze

- Nähe zum Kunden,
- Langjährige Kundenbeziehung ⇒ „man kennt sich“,
- Eigene Netze oder Rohrinfrastrukturen,
- Erfahrungen in Telekommunikationsdiensten.



Herausforderungen

- Nationale Anbieter mit kleineren Kostenstrukturen und moderneren Netzen bieten bessere und günstigere Produkte.
(z. B. : Time-shift TV, hohe Internet-Übertragungsraten)
- Smart City, Energy, Hospitality Lösungen, ...
- In einigen Fällen ist nur ein HFC Netz vorhanden ⇒ Umbau in FTTH schwierig!

Welche Lösung ist Anzustreben?

Die Vorteile der lokalen Anbieter nutzen und diese in eine nationale Strategie einbinden. (WISI Plattform für Provider und Betrieb)!

Ablösen des HFC Netzes durch FTTH ⇒ in Rohren der EVU, des KNU und Übernahme der Kunden.

Nutzen dieser Lösung:

- Halten des Bestandsgeschäftes.
- Neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen.



Wie finanzieren? I

Business Case

Der Business Case muss individuell pro Standort auf der Grundlage einer seriösen Vorstudie mit realen Kosten erstellt werden.

Abklärungen mit durchschnittlichen Kosten / NE sind unzulässig und bei Investoren nicht genehm.

Finanzierungsmöglichkeit 1 – EVU/KNU

Einige EVU/KNU haben den Wunsch, das Netz in ihren Rohranlagen selber zu finanzieren und übergeben den Bau und Betrieb an WISI. Diese sehen das Vorhaben als langfristige Investition in die gemeindeeigene Infrastruktur – die Rendite steht nicht an erster Stelle. Der Beitrag zum Standortvorteil der Gemeinde ist wichtig. Die Politik steht hinter dem Vorhaben.



Wie finanzieren? II

Finanzierungsmöglichkeit 2 – Co-Investition

Einige Gemeinden und EVU/KNU haben nicht die Mittel um das FTTH Netz selber zu finanzieren – Es sind Modelle zu wählen, die einen Einbezug lokaler oder externer Investoren berücksichtigen. Z.B. Bürger die etwas an den Anschluss bezahlen.

Finanzierungsmöglichkeit 3 – Fremdinvestition

Bei grösseren Projekten ist der Einbezug eines Investors möglich, der die Rohranlagen mietet und darin seine Glasfasern einlegt.

Betrieb auch hier durch WISI möglich.



Bestandskunden

Übernahme / Migration

Bestandskunden haben jetzt einen RF-TV Dienst von der Gemeinde für 19 – 30 CHF pro Monat. Einige Kunden nutzen IP-Dienste des Kabelnetzes.

Bestandskunden nutzen teilweise IP-Dienste von anderen Anbietern über das Telefonnetz.

Migration

Die Migration der Bestandskunden mit den gewohnten Diensten muss möglich sein.

WISI LR10-Plattform macht solche Migrationen möglich.



Neue Geschäftsfelder verbessern den Business Case

Smart City

Das wohl am meisten genannte Zusatzgeschäft auf Glasfasern sind Smart-City Projekte.

WISI berät die lokalen Netze in allen damit zusammenhängenden Fragen und stellt die richtigen Partner bereit.



IoT und andere Services wie Public WLAN (Hot Spot), LoRa WLAN, 5G, ...

Aber vor allem diese Dienste sind noch in den Kinderschuhen und warten darauf, auf den Glasfasernetzen aufgeschaltet zu werden – zum Nutzen der Bürger und als neue Geschäftsfelder der FTTH Netze.

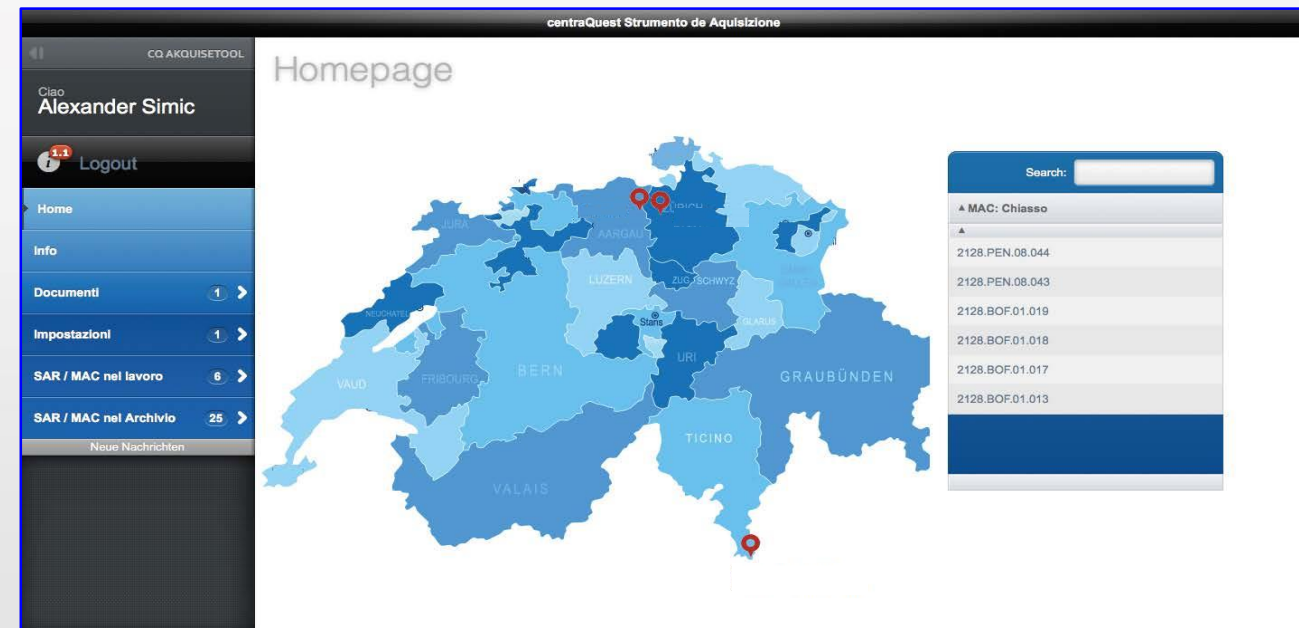
Neue WISI Angebote & Services

Leistungen der WISI FTTH Suite

Die WISI FTTH Suite unterstützt das EVU/KNU in allen Phasen von der Netzmigration bis hin zum erfolgreichen Betrieb und Vertrieb der Fibre-To-The-Home Fasern.

Diesbezüglich stehen unter anderem die folgenden Leistungspakete in einer remote Plattform zur Verfügung.

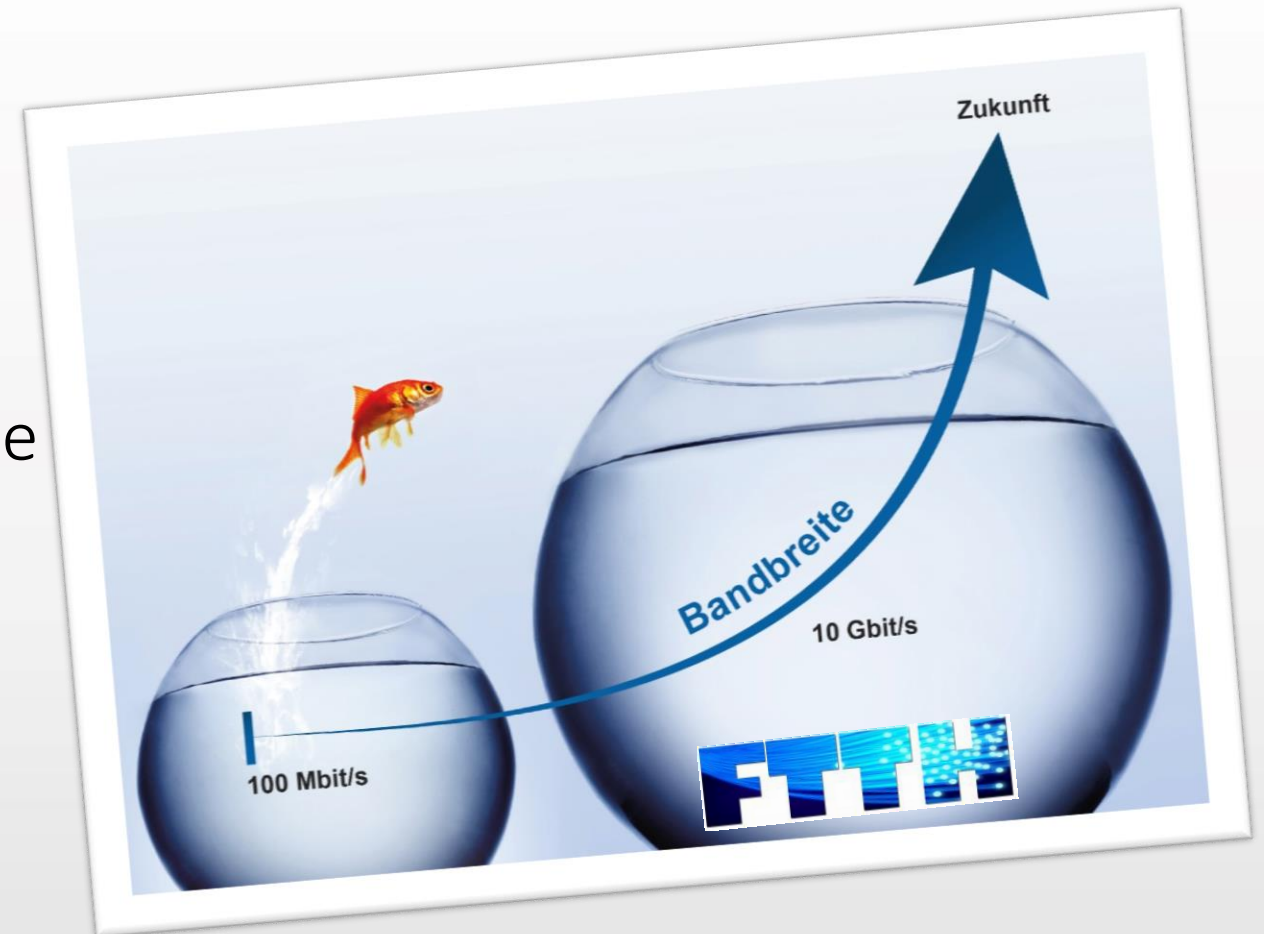
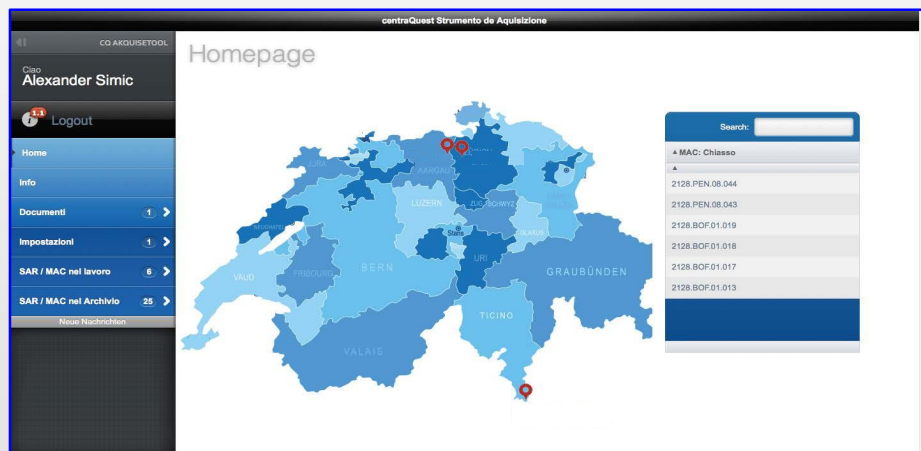
- Vorstudie & Businessplan,
- Bau,
- Migration,
- Betrieb & Vertrieb,
- Beratung,



Übergang in eine FTTH-Infrastruktur

Machen Sie mit uns den Sprung
in die Zukunft!

Nutzen Sie die Leistungen der
WISI FTTH Services & Prozesse Suite





Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit

Wilhelm Sihm AG
Hintermättlistrasse 9
CH-5506 Mägenwil

Tel: +41 (0)62 896 70 40
Fax: +41 (0)62 896 70 41
E-Mail: info@wisi.ch