

Energie- und Glasfaseranschluss aus einer Hand

Übersicht

- EWE AG - vom Stromversorger zum Multiservice- Unternehmen
- Gründe für den Einstieg von EWE in Tk-Markt
- EWE TEL - Eintritt in den hart umkämpften Tk-Markt
- Next Generation Festnetz
 - Das Netzkonzept
 - Erschließung der letzten Meile mit Glasfaser durch Mitverlegung
- Zusammenfassung

Vorwort des Verfassers

Sehr geehrter Leser,

nicht alle gezeigten Folien dieses Vortrages befinden sich im Handout.

Haben Sie bitte Verständnis, dass wir einige Folien aufgrund der Wettbewerbssituation nicht veröffentlichen.

Für Fragen steht Ihnen der Verfasser jedoch gern zur Verfügung.








Manfred Hamel

Dötlinger Straße 6 - 8

28197 Bremen

+49 4 21 / 27 73 - 1 12

EWE AG - vom Stromversorger zum Multiservice-Unternehmen

- 1930  Zusammenschluss verschiedener lokaler Stromversorger
- 1943  EWE, Energieversorgung Weser-Ems
- 1959 Einstieg in das Erdgasgeschäft
- 1974  EWE als Strom- und Erdgasversorgungsunternehmen etabliert
- 1992  Beginn der Erdgaserschließung in Brandenburg und auf Rügen
- 1995 Einstieg in den Tk.Markt
- 1997  Gründung von EWE TEL
- 1998  Fusion von ÜNH und EWE
- 2000  Einstieg in das Erdgasgeschäft in Polen, Gründung von BTC



Geschäftsfelder des EWE-Konzerns

Energie

- Stromversorgung
- Notstromversorgung
- Windenergieanlagen
- Photovoltaikanlagen
- Erdgasversorgung
- Erdgastankstellen
- Erdgasspeicher
- Exploration und Produktion von Erdgas
- Wärmeversorgung
- Brennstoffzellen
- Blockheizkraftwerke
- Deponiegasversorgung
- Energiedurchleitung
- Energiehandel

Kommunikation

- Telekommunikation
- Informationstechnologie
- E-Commerce
- Gebäudedienstleistungen
- Abrechnungssysteme
- Geografische Informationssysteme

Umwelt

- Handel mit Strom aus regenerativen Energiequellen
- Wasserversorgung
- Abwasserreinigung
- Umwelttechnologie
- Labor für Umweltanalytik
- Baulanderschließung

Ausgewählte Kennzahlen des EWE Konzerns für 2002

- Umsatz 2,7 Mrd. €
- Stromkunden 1.004.000
- Stromabsatz 13.161 Mio. kWh
- Gaskunden 700.000
- Gasabsatz 40.715 Mio. kWh
- TK-Kunden 204.000
- TK-Absatz 3.500 Mio. Minuten

Gründe für den Einstieg in den Telekommunikationsmarkt (1)

Große Synergieeffekte zum Stammgeschäft Energieversorgung gegeben!

- Vorhandene technisch-organisatorische Infrastruktur, z. B. umfangreiche eigene Telekommunikationsnetze sowie Immobilien
- Planung, Bau und Betrieb von Versorgungs- und Telekommunikationsnetzen wird sicher beherrscht
- Vorhandener Kundenkreis zur Akquisition potentieller Telekommunikationskunden
- Lange Erfahrung mit der Abrechnung einer hohen Anzahl von Kunden

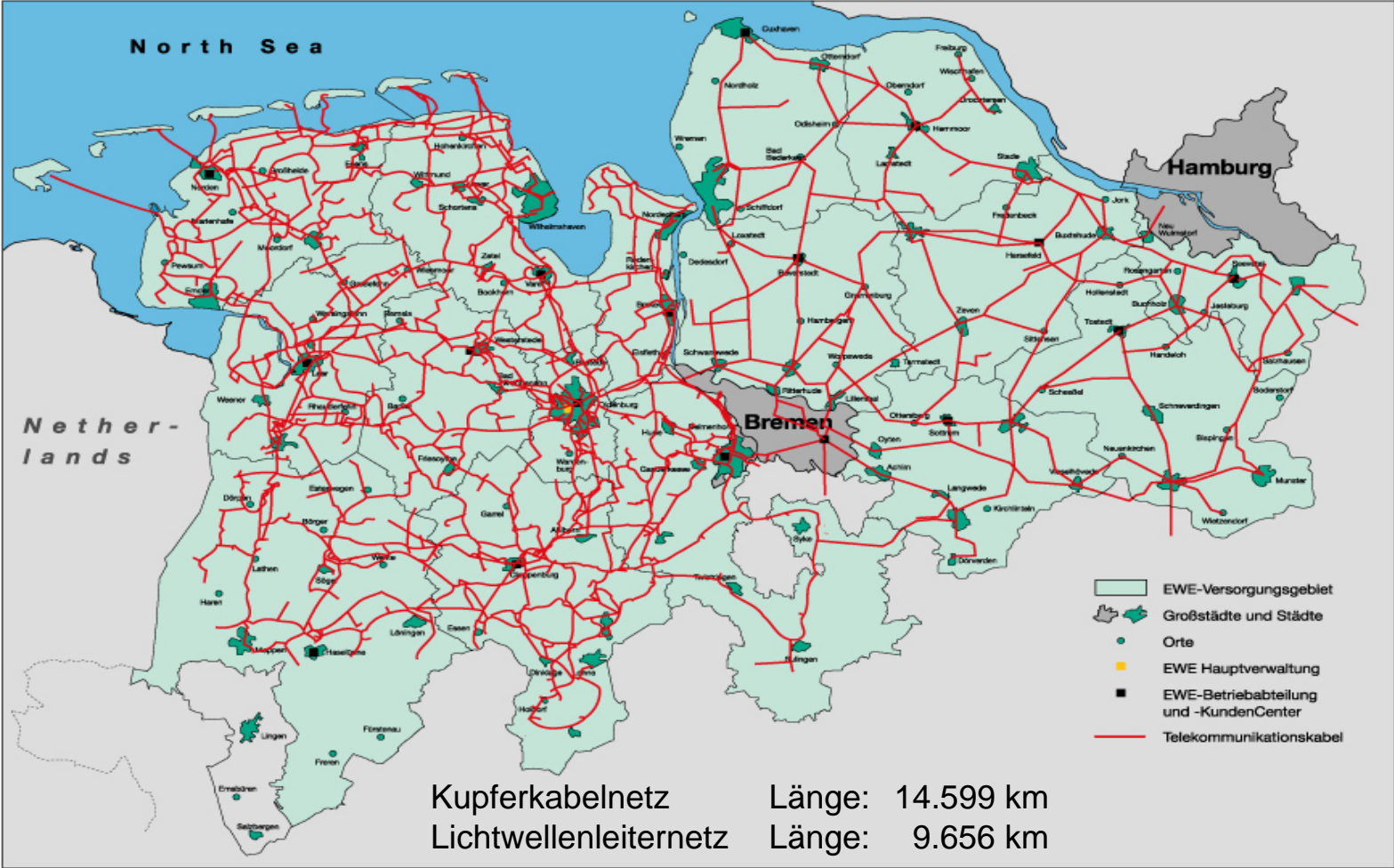
Gründe für den Einstieg in den Telekommunikationsmarkt (2)

- Preis und Qualität von Telekommunikationsleistungen werden in Zukunft in stärkerem Maße als bisher für die Vorzüge eines Raumes als Wirtschaftsstandort prägend sein.
- Attraktive leistungsfähige Telekommunikation sichert den Absatzmarkt Energie.
- Die zunehmende dezentrale Struktur der Energieversorgung macht es erforderlich, Erzeugungsanlagen verschiedenster Anbieter zu steuern und zu regeln.

Gründe für den Einstieg in den Telekommunikationsmarkt (3)

- EWE hat den regionalen Schwerpunkt und kann somit auf die Belange der ansässigen Kunden besser eingehen als bundesweite Anbieter
- Angebot von flächendeckenden Universaldienstleistungen zu günstigen Preisen (Chancengleichheit von ländlichen Räumen und Ballungsgebieten)
- EWE bringt Spitzentechnologie in das Weser-Ems-Gebiet und stärkt dadurch nachhaltig die Standort-Qualität der Wirtschaftsregion
- Investitionsvolumen geht zum großen Teil an die mittelständische Wirtschaft der Region
- Sicherung von Arbeitsplätzen bei EWE und den mittelständischen Vertragsfirmen

Die Basis: Das EWE-Telekommunikationsnetz

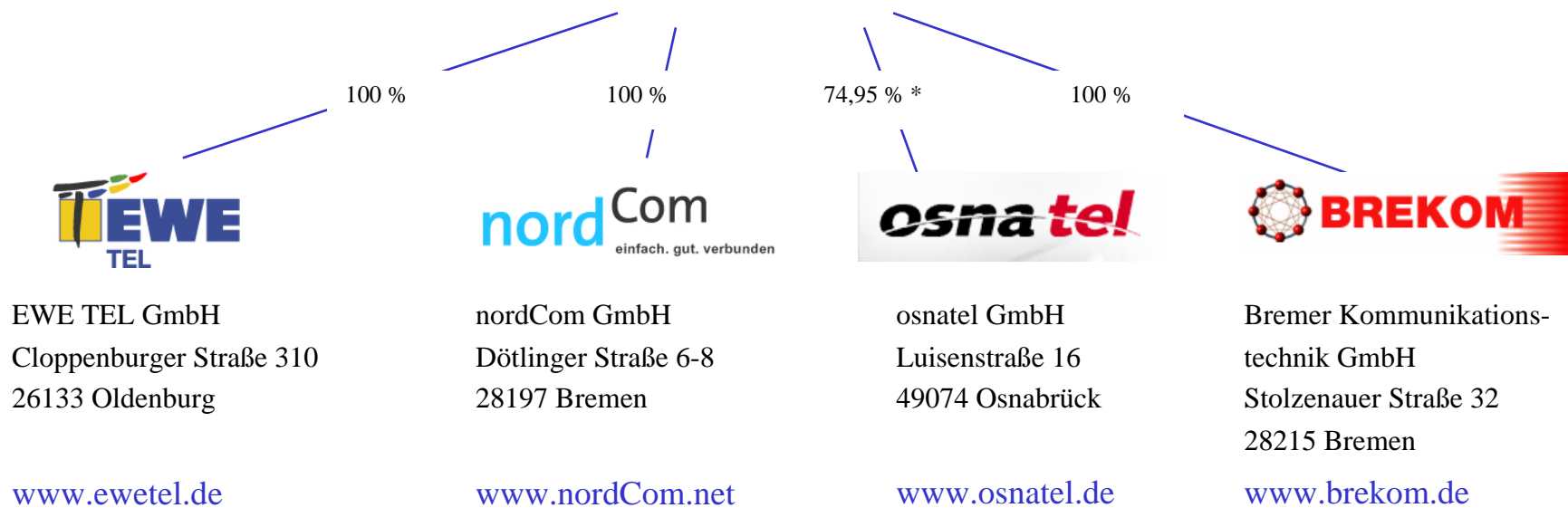


Unternehmen der EWE Tk-Gruppe



EWE AG, Tirpitzstraße 39, 26122 Oldenburg

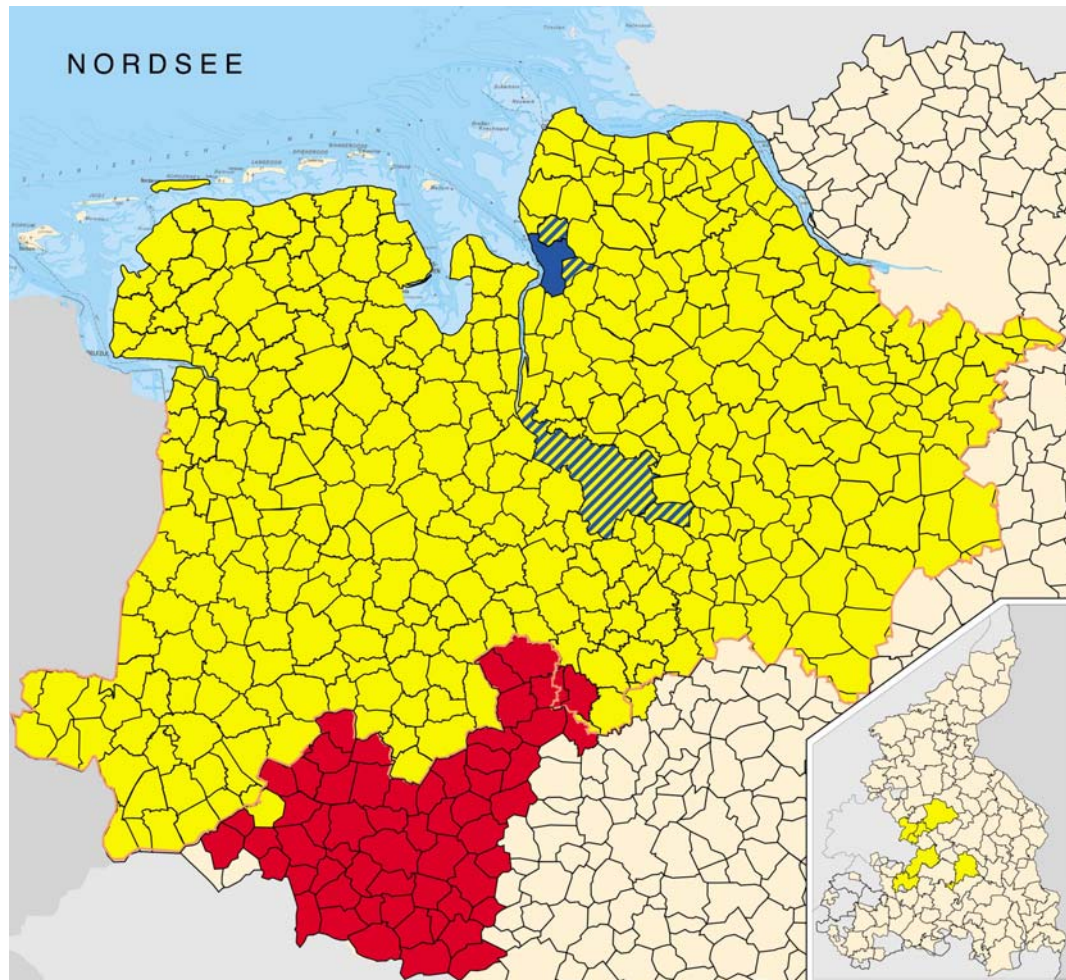
www.ewe.de



* 25,05 % der osnatel halten die Stadtwerke Osnabrück



Verbreitungsgebiete der EWE Tk-Gesellschaften



(Stand: 31. Dezember 2002)

Dienstpalette der EWE Tk-Gruppe

Telefonie

Direktanschlüsse und Mobilfunk Schwerpunkt. Call by Call und Preselection werden nicht angeboten.

Internet

Einwähl- und Festverbindungen, ADSL/VDSL-Zugänge zum Internet, virtuelle private Netze, Serverhousing, Serverhosting, Firewallservices, sonstige ISP-Services

xDSL

ADSL/SDSL-Anschlüsse im Angebot

Festverbindungen

Festverbindungen beliebiger Bandbreite werden vermarktet. Wichtiges Kundensegment in Bremen sind Carrier

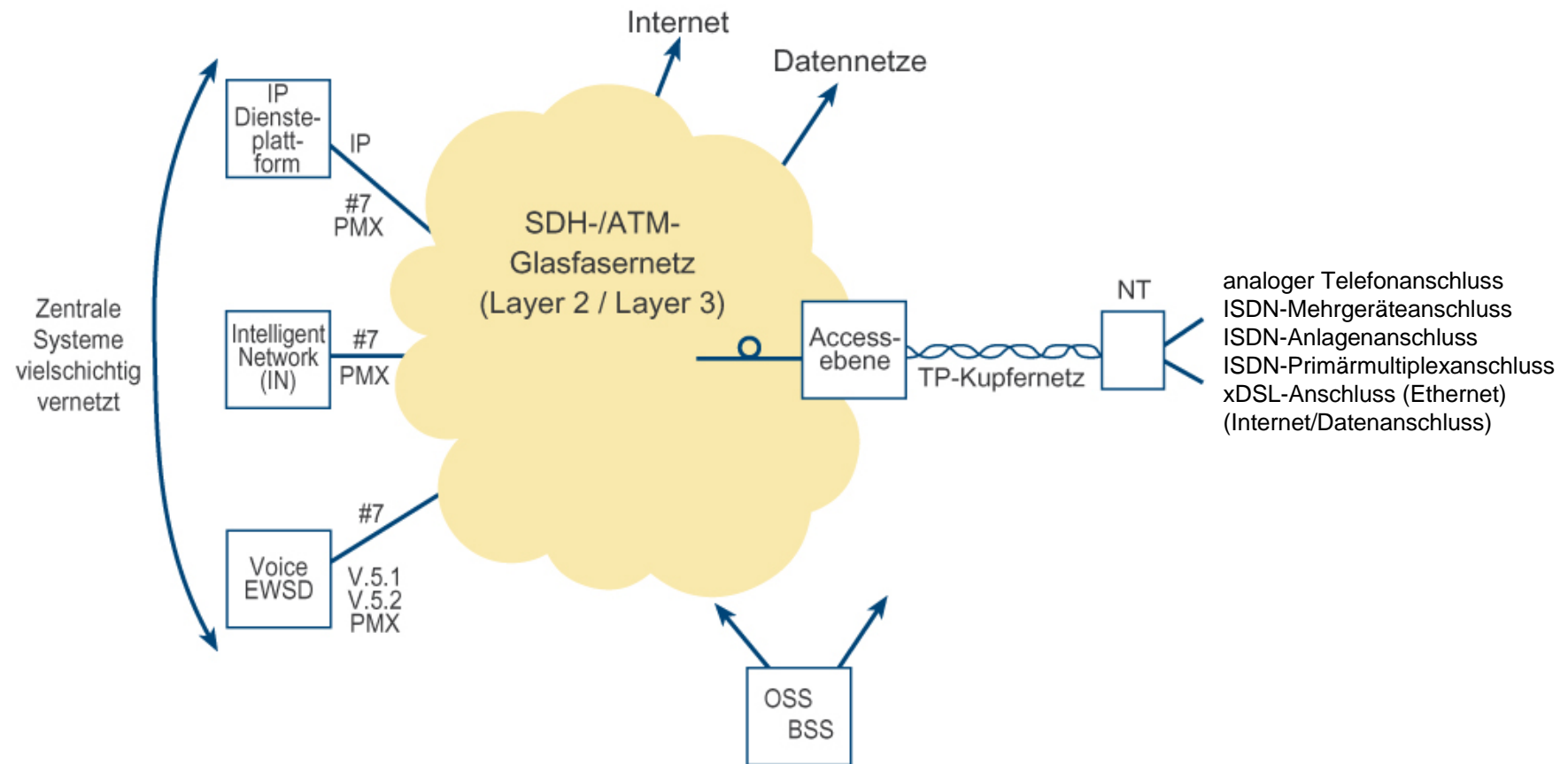
Kundenspezifische Lösungen

Planung, Bau und Betrieb von IuK-Systemen

Die EWE Tk-Gruppe ist als Fullserviceprovider positioniert!



Aktuelle Netze und Leistungsfähigkeit

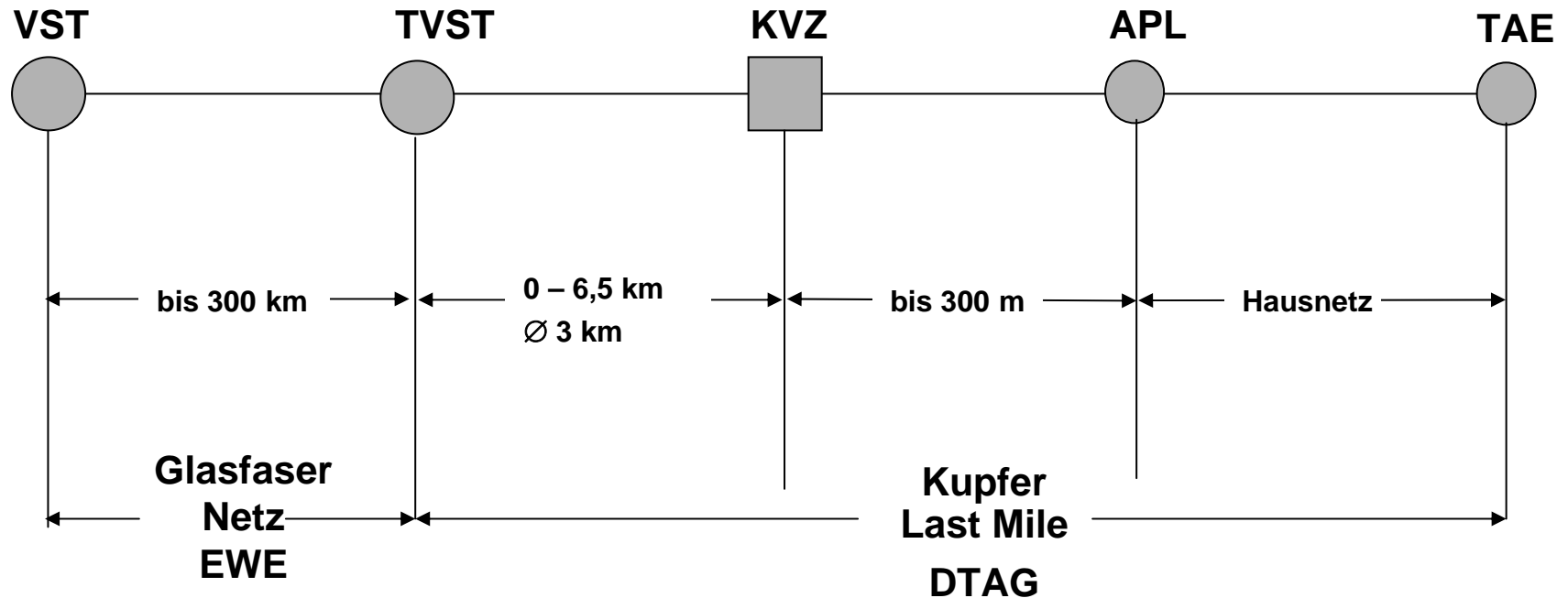


Varianten zur Erschließung der letzten Meile

- Anmietung der letzten Meile der Deutschen Telekom AG
- Anmietung der letzten Meile bei TV-Breitbandkabelgesellschaften
- Drahtlose Anschlussleitung (WLL: Wireless Local Loop)
- Powerline, Informationstransport über das 1KV-Netz
- Infrarotübertragungssysteme
- Aufbau eines eigenen erdverlegten Festnetzes auf der letzten Meile

Aktuelle Infrastruktur und Leistungsfähigkeit

- Aktuelle Netzinfrastruktur



TVST = Teilnehmervermittlungsstelle

KVZ = Kabelverzweiger

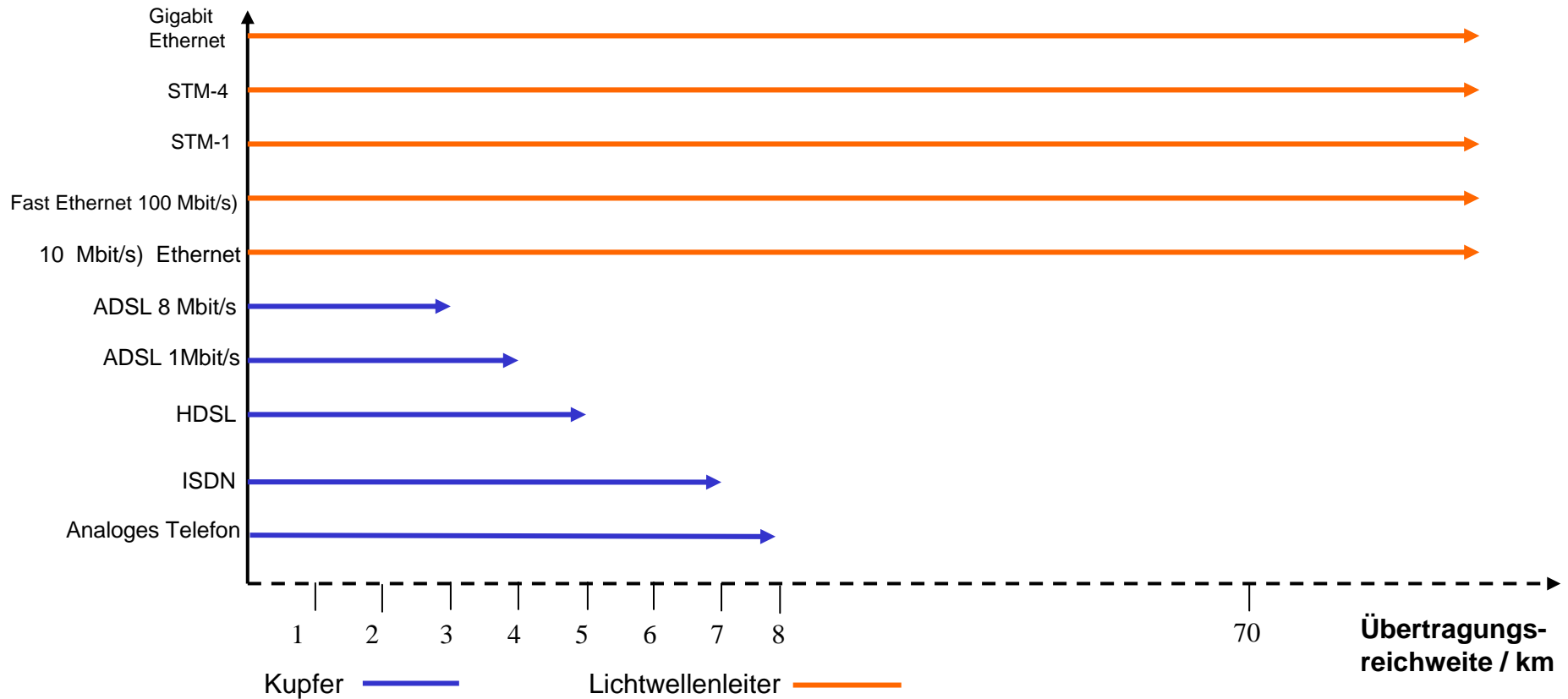
APL = Abschlusspunkt Linie

TAE = Technische Anschalte-Einheit

VST = Vermittlungsstelle/Netzknoten

Aktuelle Infrastruktur und Leistungsfähigkeit

- Übertragungsgeschwindigkeit



Gründe für Aufbau der eigenen Infrastruktur auf der letzten Meile

Ansatz: Schaffen einer „wettbewerbsbestimmenden“ Dienstplattform

- um die gewohnte Flexibilität, Schnelligkeit und Qualität der EWE auch den TK-Kunden bieten zu können
- um führende TK-Wettbewerbsprodukte aus den Bereichen Entertainment, Telefonie, Automatisierungstechnik, Gebäudemanagement und Energiemanagement im Markt erfolgreich zu platzieren
- um unabhängiger von den Ressourcen und langsamen Prozessen der Deutschen Telekom AG (DTAG) zu werden
- um die kostenintensive Anmietung des DTAG-Netzes zu reduzieren und dadurch ein leistungsfähigeres, zukunftsorientiertes Kundenanschlussnetz aufzubauen

Aufgabenstellung, Anforderungen an zukünftige Netze

Erarbeitung einer EWE-Strategie zur Erschließung der letzten Meile, um unabhängig von den Ressourcen Dritter, im Besonderen der Deutschen Telekom AG, zu werden.

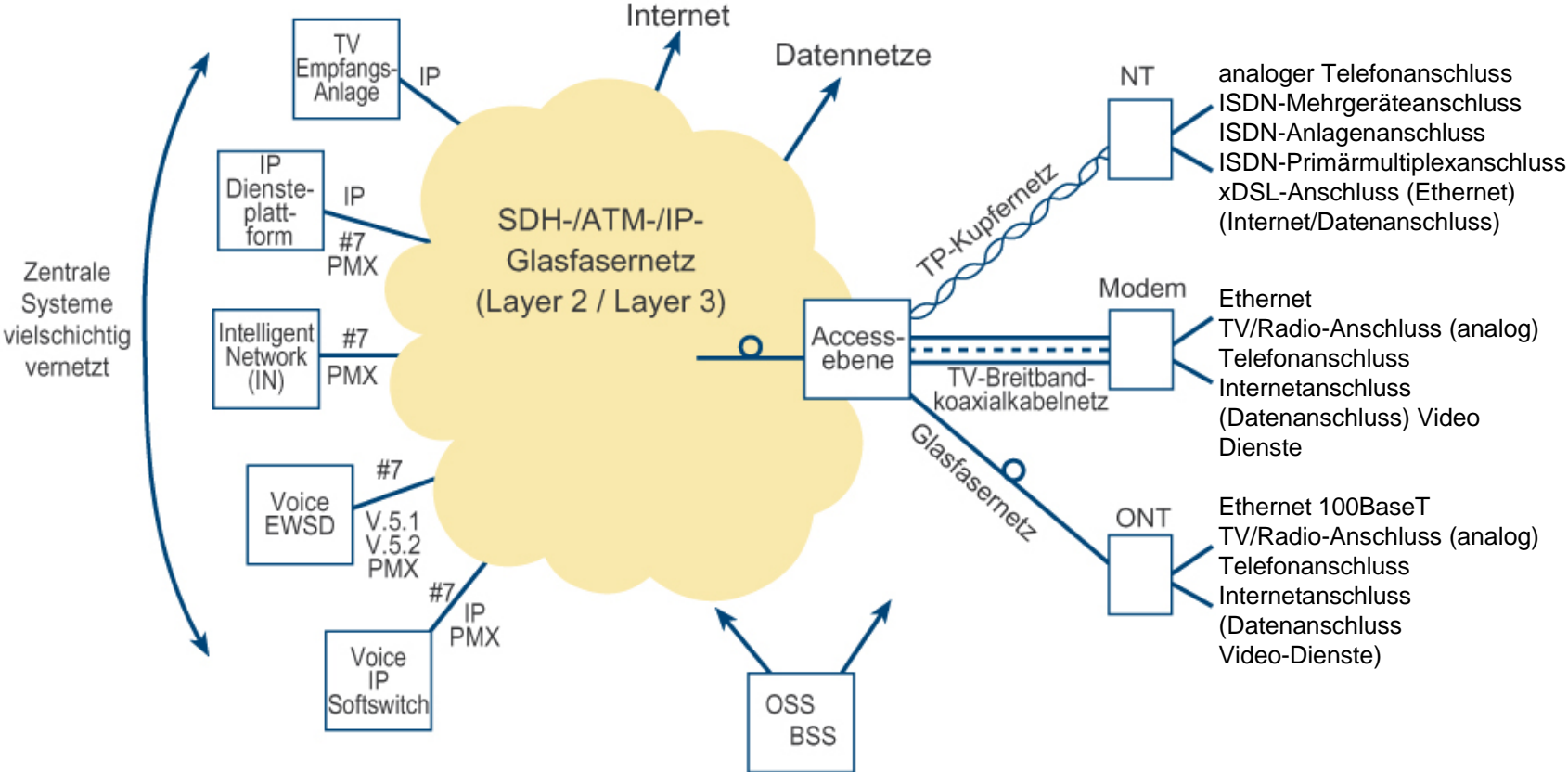
Dazu ist es erforderlich, in den nächsten Jahren ein eigenes zukunftsgerichtetes den Wettbewerb bestimmendes Zugangsnetz auszubauen.

Dieses Netz muss breitbandig das Triple Play (Video/TV, Daten/Internet und Sprache) ermöglichen.

Derartige Voraussetzungen erfüllt nur ein Glasfasernetz mit 100 Mbit/s-Ethernetschnittstelle zum Kunden.

Die innovativen Dienste des Triple Play sollen, wenn auch nur eingeschränkt, über die gemeitete letzte Meile angeboten werden

Next Generation Festnetz: Die Migration



Zusammenfassung

- Preis und Qualität von Telekommunikationsleistungen werden in Zukunft in stärkerem Maße als bisher für die Vorzüge eines Raumes als Wirtschaftsstandort prägend sein.
- Attraktive leistungsfähige Telekommunikation sichert den Absatzmarkt Energie.
- Die zunehmende dezentrale Struktur der Energieversorgung macht es erforderlich, Erzeugungsanlagen verschiedenster Anbieter zu steuern und zu regeln.
- Eine wettbewerbsbestimmende Plattform sichert den Wettbewerbsvorsprung
- Das Glasfasernetz kann über die Jahre wirtschaftlich nur durch Mitverlegung mit Energieversorgungsanlagen aufgebaut werden. Die genannten Alternativen werden noch viele Jahre dominant sein