

Glasfaseranschlüsse

„IKT meets Energie“ –

Lohnenswertes Geschäftsfeld für EVU dank neuer Verlegetechnik

Themen dieser Konferenz:

- Glasfaser als „zusätzlicher Versorgungsbereich“ für EVU – Neue Einnahmequellen ausschöpfen
- Datentransfer der Zukunft – Sprungbrett für Smart Metering & Co.
- Open Access und andere Geschäftsmodelle: Wirtschaftliche Potenziale ausnutzen
- Glasfaser- und Energienetze – Stadtwerke als ideale Stadt-Netz-Allrounder?
- Jetzt auch günstiger! – Glasfasernetzausbau dank neuer Verlegetechniken
- Die Kommune dankt! – Schnelle Datenverbindungen für gutes Image und Lebensqualität

Mit Beiträgen von:

EWE Netz



Elfried Dieling

HanseNet
Telekommunikation



Dr. Eric Heitzer

LEW TelNet



Erna-Maria Trixl

Stadtwerke
Düsseldorf Netz



Dr. Arnd Kornatz

Stadtwerke
Schwerte



Dirk Mannes

- Arthur D. Little
- BV TKF Twentsche Kabelfabrik
- Mücke, Sturm & Company
- openaxs/Stadtwerk Winterthur
- SWN Stadtwerke Neumünster
- WestLB
- WIK-Consult

Internet, Fernsehen, Telefon und Smart Metering – Glasfasernetze sind die Datenautobahnen der Zukunft!

Glasfaser! – Im E-Energy-Zeitalter dank neuer günstiger Verlegetechnik ein lukratives Geschäftsfeld für Stadtwerke!

Laut einer aktuellen Studie der Unternehmensberatung Mücke, Sturm & Company entstehen durch den Ausbau der Glasfasernetze für alle Beteiligten vielfältige Vorteile: Die Service Provider erhalten Zugang zu Kunden mit sehr hohem Umsatzpotenzial, die Kommunen werden als Standort deutlich attraktiver und Hausbesitzer steigern mit einem DSL-Anschluss den Wert ihrer Immobilie. **Auch für Stadtwerke lohnt sich das Geschäft mit der Glasfaser!**

Stadtwerke als bevorzugte Partner von Kommunen haben aufgrund neuer, kostengünstiger Verlegetechnik die Chance, an diesem Zukunftsmarkt zu partizipieren: Das Angebot von Hochleistungsdatentransfer stellt neben Strom, Gas und Wasser ein zusätzliches langfristiges Geschäftsfeld dar und steigert die Chancen im Wettbewerb um Konzessionen.

Als Netzbetreiber von Energie-Versorgungsleitungen in Städten sind Stadtwerke geradezu prädestiniert, auch die Kommunikations-Leitungen bis einschließlich zur „letzten Meile“ anzubieten und zu bedienen. Ein weiterer Motivator: Smart Metering und der zukünftig ansteigende „Daten-Konsum“ durch weitere Smart Technologies. Zahlreiche Stadtwerke haben es bereits vorgemacht und den ersten Spatenstich zum Glasfasernetz vollzogen, um für das zukünftige Internet der Energie gerüstet zu sein.

Diese Konferenz zeigt Ihnen die Geschäftsmodelle und ihre Wertschöpfung von Glasfaseranschlüssen auf und stellt Praxiserfahrungen mit Investitionskosten und -umsetzungen vor. Nutzen Sie die Gelegenheit, sich über Ihre Chancen in diesem zukunftsfähigen Markt zu informieren und werden Sie zu einem innovativen „Highspeed“-Infrastrukturdienstleister!

WEN TREFFEN SIE AUF DIESER KONFERENZ?

Mitglieder des Vorstands und der Geschäftsleitung, Direktoren sowie leitende Mitarbeiter der Abteilungen:

- Unternehmensstrategie/-entwicklung
- Neue Geschäftsfelder
- Telekommunikation
- Messwesen/-technik
- Netzausbau
- Netzbetrieb
- Netzvertrieb
- Vertrieb
- Ansprechpartner Kommunen
- IT
- Controlling

von

- Energieversorgungsunternehmen
- Energienetzbetreibern
- Telekommunikationsnetzbetreibern
- Netzservicegesellschaften
- Telekommunikationsanbietern

sowie

- Netzdienstleistungsunternehmen
- Herstellern von Glasfasern und Kabeltechnik
- Kabelverlegeunternehmen
- Rechts- und Unternehmensberatungen mit dem Fokus Energiewirtschaft

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

Fabiane Buchheister (Senior-Konferenz-Managerin)

Organisation:

Sandra Ančeva (Senior-Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: sandra.anceva@informa.com

Telefon: 02 11/96 86–36 92

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Christina Westenberger (Senior-Sales-Managerin)

Telefon: 02 11/96 86–37 18

Fax: 02 11/96 86–47 19

E-Mail: christina.westenberger@informa.com

Mittwoch, 7. Oktober 2009

9.00 – 9.30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.30 – 9.45

Eröffnung der Konferenz durch EUROFORUM und den Vorsitzenden

Dr. Arnd Kornatz, Prokurist und Leiter Netzmanagement/
Netznutzung, Stadtwerke Düsseldorf Netz GmbH, Düsseldorf

Glasfaseranschlüsse – Eine neue Einnahmequelle für Stadtwerke dank neuer und günstiger Verlegetechniken: Motivation, Investition und ROI

9.45 – 10.15

„IKT meets Energie“ – (Breitband-)Kommunikationstechnik trifft auf Stromnetze

- Glasfaseranschlüsse – Ein weiterer Versorgungsbereich für Stadtwerke?!
 - Das Glasfasernetz als Sprungbrett ins Smart Grid mit Smart Metering & Co.
 - Wenn Datenraten an ihre Grenzen stoßen – Kommunikation heute und morgen! Wie können Stadtwerke daran teilhaben?
 - Netzbetreiber unter Druck! – Absehbarer Abbau von Hauptverteilern bei der Telekom: Eigener FTTx-Ausbau als Chance für Strom-Netzbetreiber
- Dr. Arnd Kornatz

10.15 – 10.45

Glasfaserausbau, Powerline, DSL – Die besondere Position von Stadtwerken

- Warum Glasfaser? Kosten und Nutzen
 - Die Position von Stadtwerken
 - Der adressierbare Markt: Produkte und Erträge
 - Profitabilität und andere Faktoren für den Ausbau
 - Regulierung und Förderung
- Dr. Thomas Plückerbaum, Senior Consultant,
Abteilungsleiter Kostenmodellierung und Internet Ökonomie,
WIK-Consult GmbH, Bad Honnef

10.45 – 11.15 Diskussion

11.15 – 11.45 Pause mit Kaffee und Tee

Going smart! – Glasfasernetze als Sprungbrett für Smart Technologies

11.45 – 12.15

Smart Metering als Initialzündung für Glasfaserprojekte – Oder umgekehrt?

- Treiber für den Glasfaserausbau
- Wechselwirkung von E-Energy und Glasfaserausbau sowie mögliche Synergien für Energieversorger und Stadtwerke
- Open Access-Modell: Wer erbringt welchen Teil der Wertschöpfung?
- Erfahrungen aus einem Pilotprojekt

Erna-Maria Trixl, Geschäftsführerin, LEW TelNet GmbH, Neusäß

12.15 – 12.45

Nachfrage ist der beste Beweis! – Das Glasfaserprojekt der Stadtwerke Schwerte

- Bündelprodukte als Erfolgsfaktor
 - Mit Glasfasern auf Kundenfang
 - Die Infrastruktur: Netzausbau und -anschlüsse
 - Das Projekt: Aus Erfahrungen lernen – Tipps und Tricks für die Zukunft
 - Vor- und Nachteile eines kleinen kommunalen Energieversorgers
- Dirk Mannes, Prokurist und Technischer Leiter,
Stadtwerke Schwerte GmbH, Schwerte

12.45 – 13.15 Diskussion

13.15 – 14.45 Gemeinsames Mittagessen

Open Access oder mehr? – Geschäftsmodelle im Wettbewerb um die „letzte Meile“

14.45 – 15.15

Open Access – Angebot des diskriminierungsfreien Endkundenzugangs

- Wertschöpfungsstufen bei Open Access
 - Nutzung von physikalischer Infrastruktur
 - Marktteilnehmer und ihre Rollenteilung
 - Vermarktung der Zugangsleistung: Abrechnungsmodelle und Zahlungsströme
 - Vorteile für Stadtwerke: Synergien mit Eigenbedarfs-Nutzung
- Marco Villiger, Vorstandsmitglied, openaxs, Basel, Schweiz,
und Leiter Telekom, Stadtwerk Winterthur, Winterthur, Schweiz

15.15 – 15.45

Das „Full-Service-Paket“: Aufgaben der Wertschöpfungsteilnehmer und deren Erlöspotenziale

- Welche Dienstleistungen werden zukünftig angeboten?
 - Wie sehen die möglichen Ertragsmodelle aus? – Wer trägt die Kosten?
 - Wer ist an der Wertschöpfung beteiligt
- Michael Mücke, Geschäftsführender Partner,
Mücke, Sturm & Company, München

15.45 – 16.15 Diskussion

16.15 – 16.45 Pause mit Kaffee und Tee

Stadtwerke und ihre Kommunen: Imagegewinn und steigende Lebensqualität

16.45 – 17.15

Imagegewinn für Kommunen dank Glasfaser-Infrastruktur

- Wertsteigerung durch Breitbandanschluss
- Stadtwerke als Allround-Infrastrukturdienstleister und kommunaler Partner
- Konzessionszuschlag dank Glasfaser?
- Rechtliche Hürden und juristische Fragestellungen
- Aber die Kosten! – Synergien bei der Verlegung heben: Auch für kleine Stadtwerke machbar

- Wie holt man den Kunden ins Boot? – Angebote, Kommunikation, Feedback
Dirk Sasson, Bereichsleiter Technischer Service,
SWN Stadtwerke Neumünster GmbH, Neumünster

17.15 – 17.45 Diskussion und Ende des ersten Konferenztages

Im Anschluss an den ersten Konferenztage lädt Sie EUROFORUM herzlich zu einem Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit zu vertiefenden Gesprächen mit Referenten und Teilnehmern.

Donnerstag, 8. Oktober 2009

9.00 – 9.15

Eröffnung des zweiten Konferenztages durch den Vorsitzenden

Dr. Arnd Kornatz

Damit Deutschland nicht den Anschluss verpasst! – Stadt- und Stromnetzbetreiber auf dem Weg zum flächendeckenden Breitband-Glasfasernetz

9.15 – 9.45

„Dismantling the fibre illusion“

- Das Ende des ULL-basierten Geschäftes (unbundled access)
- Erfahrungen des HanseNet FTTC-Projektes
- Das HanseNet FTTB-Projekt und Ausblick
- Open Access als Lösung?

Dr. Eric Heitzer, Mitglied der Geschäftsleitung,
HanseNet Telekommunikation GmbH, Hamburg

9.45 – 10.15

Hochleistungsfähige digitale Netze: Effekte auf die Wettbewerbssituation und Chancen für alternative Fest- und Stadtnetzbetreiber

- Effekte auf die wettbewerbliche Situation
 - Glasfaser-Investitionsvorhaben in Deutschland
 - Für welche Dienste wird Glasfaser ausgebaut?
 - Führt Glasfaserausbau zu einer Stärkung der Deutschen Telekom gegenüber Stadtnetzbetreibern?
- Chancen für alternative Fest- und Stadtnetzbetreiber
 - Wie können Stadtnetzbetreiber ihre Infrastruktur vermarkten?
 - Erfolgsbeispiele für Deutschland und Europa

Christian Niegel, Principal, TIME Practice in Central Europe,
Arthur D. Little GmbH, München

Fortsetzung des Programms von S. 4

10.15 – 10.45 Diskussion

10.45 – 11.15 Pause mit Kaffee und Tee

Neue Verlegetechniken – Kein teurer Spaß mehr?!
Ist JETZT der richtige Zeitpunkt einzusteigen?

11.15 – 11.45

Mit Mikroröhrchen schneller, einfacher und günstiger! – Praxiserfahrungen mit neuer Legetechnik

- Glasfaserverlegung früher und heute – teuer und günstig!
- Entwicklung der Verlegesysteme in einigen europäischen Ländern
- Vor- und Nachteile bezüglich Verlegung, Instandhaltung und Wartung
- Die neue Technik! – Was macht sie aus?
- Praxiserfahrungen

Herbert Jacobi, International Account Manager
Broadband, BV TKF Twentsche Kabelfabrik,
Haaksbergen, Niederlande

11.45 – 12.15

**... auch im ländlichen Raum: Glasfasernetz-
ausbau im EWE-Gebiet**

- Einsatz von Glasfasern im EWE-Gebiet
- Der FTTH-Netzausbau in der Praxis:
Techniken, Kabelarten, Baumaßnahmen,
Zusammenarbeit mit Kommunen
- Vor- und Nachteile der neuen Legetechniken
- Praxiserfahrungen

Elfried Dieling, Abteilungsleiter Telekommunikationsnetze,
EWE Netz GmbH, Oldenburg

Investieren in kapitalschwachen Zeiten –
Finanzierung von Glasfaserausbauprojekten

12.15 – 12.45

**Glasfaserausbau in Deutschland –
Nachhaltiges Investment in Zeiten knapper Kassen**

- Die Situation in Deutschland
- Übersicht – Glasfaserausbauprojekte in
anderen Ländern
- Die schwierige Suche nach dem Geschäftsmodell
- Politik, Regulierung, Anreize

Thomas Langer, Head of Telco and Telco Equipment Equity
Research, WestLB AG, Düsseldorf

12.45 – 13.30 Diskussion

13.30 Gemeinsamer Mittagsimbiss und
Ende der Konferenz

[Kenn-Nummer]

EUROFORUM-KONFERENZ

Glasfaseranschlüsse

„IKT meets Energie“ –
Lohnenswertes Geschäftsfeld für EVU dank neuer Verlegetechnik

7. und 8. Oktober 2009, Hyatt Regency Mainz
Malakoff-Terrasse 1, 55116 Mainz, Telefon: 06131/731-234

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

- Ja, ich nehme am 7. und 8. Oktober 2009 in Mainz teil**
zum Preis von € 1.799,- p. P. zzgl. MwSt.
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]
[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

[P1103990M012]

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

- Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt.
[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]

- Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.**

- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.**
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

DATENSCHUTZINFORMATION. EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE. Die Informa Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Informa Deutschland SE, Postfach 11 1234, 40512 Düsseldorf widersprechen.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

IHR TAGUNGSHOTEL. Großzügige und moderne Architektur sowie der Rheinblick kennzeichnen das elegante Geschäfts- und Konferenzhotel mit seinen 268 Zimmern und Suiten und acht Tagungsräumen. Die kulinarischen Wünsche werden im Restaurant „Bellpepper“ mit seiner offenen Showküche sowie in der M-Lounge und der Sommerterrasse erfüllt. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Hyatt Regency Mainz herzlich zu einem Umtrunk ein.

WIR ÜBER UNS. EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. EUROFORUM ist ein Geschäftsbereich der Informa Deutschland SE, einem führenden deutschen Konferenzanbieter. Unsere Muttergesellschaft, die Informa plc mit Hauptsitz in London, organisiert und konzipiert jährlich weltweit über 12.000 Veranstaltungen. Darüber hinaus verfügt Informa über ein umfangreiches Portfolio an Publikationen für die akademischen, wissenschaftlichen und wirtschaftlichen Märkte. Informa ist in über 80 Ländern tätig und beschäftigt mehr als 10.000 Mitarbeiter.

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Die Informa Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren:
Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____
Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-40 40
telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-36 92 [Sandra Ančeva]
Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00
schriftlich: **EUROFORUM, Informa Deutschland SE**
Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: **anmeldung@euroforum.com**
info@euroforum.com
im Internet: **www.euroforum.de/glasfaser**