



Maximierung des Investitionswerts der Glasfaserinfrastruktur bei gleichzeitiger Kosteneffizienz

Erfahren Sie, wie Telekommunikationsbetreiber das FTTH-Management mit den vollständig gemanagten Dienstleistungen von VX Fiber optimieren können, um vorhersehbare Kosten, einen effizienten Betrieb und eine hohe Servicequalität zu gewährleisten. VX Fiber bietet ein skalierbares Modell zur Optimierung des Betriebs, zur Steigerung der Netzdurchdringung und zur Unterstützung von Netzmigrationen bzw. Netzfusionen.

Summary Der Ansatz von VX Fiber stellt sicher, dass der Betreiber von einem nachhaltigen, skalierbaren FTTH-Netzwerk profitiert, das Open Access unterstützt, den Wettbewerb fördert und Effizienz steigert. Durch die Nutzung der Expertise und Lösungen von VX Fiber erzielt der Betreiber planbare Kosten, höhere Abnahmeraten und einen Wettbewerbsvorteil auf dem Markt.

1. Hintergrund und Zielsetzung

Einleitung

Ein Telekommunikationsunternehmen, welches verschiedenen Technologien und deren Plattformen nutzt und Teil einer aktuellen oder potenziellen M&A-Strategie ist, strebt an, ein passives FTTH-Netzwerk mit dem Fokus auf effizienten Großhandel (Wholesale) und Open Access zu verwalten.

Vision und Mission

Die Hauptziele des Betreibers bestehen darin, den langfristigen Wert und die Stabilität der passiven FTTH-Infrastruktur zu erhalten, eine breite Palette von Netzdiensten über den Wholesale-Markt zu ermöglichen und einen effizienten Betrieb der aktuellen und zukünftigen Netzinfrastruktur zu gewährleisten.

Ziele und Antriebsfaktoren



Erhöhung der Netzauslastung

Nutzung des Wholesale-Geschäfts zur Maximierung der Abnahmemengen und der allgemeinen Netzdurchdringung.



Planbare Betriebskosten

Aufrechterhaltung stabiler OPEX für FTTH-Netzwerke, einschließlich konsolidierter Assets aus Fusionen und Übernahmen.

2. Anforderungen und Herausforderungen

Produktanforderungen

Um den Bedürfnissen sowohl der B2C- als auch der B2B-Kunden gerecht zu werden, sollte das Netzwerk des Betreibers folgendes unterstützen:

- **B2C-Anpassung:** Effizienter Netzbetrieb mit automatischer Bereitstellung (Provisionierung), flexiblen Servicepaketen, anpassbarer Bandbreite, Telefonie, IPTV und Großhandelsfunktionen.
- **B2B-Dienste:** Symmetrische L2-Produkte mit robusten SLAs, um den Geschäftsanforderungen gerecht zu werden.

Bedürfnisse des Betreibers

Der Betreiber sucht einen Technologiepartner im Rahmen eines Platform-as-a-Service (PaaS)-Modells, um planbare Betriebskosten und eine hohe Netzwerkeffizienz zu gewährleisten, mit umfangreicher Automatisierung der FTTH-Prozesse.

Anforderungen an den Partner für den Netzbetrieb

Ein zuverlässiger Partner, der in der Lage ist, den gesamten Netzbetrieb, einschließlich des Wholesale-Geschäfts, abzuwickeln und zu verwalten, mit Dienstleistungen wie:



Zero- oder Low-Touch-Servicebereitstellung



Hardwareüberwachung und wartung



Strukturierte Fehlerbehebung



Klare Kommunikation bei Wartung



Kompatibilität und Wartung von Netzteilen

Herausforderungen und Bedenken

Der Betreiber erkennt potenzielle Herausforderungen, einschließlich:

- **Kommerzialisierung und Auslastung des Netzes:** Der offene Zugang fördert das Wachstum der Nutzungsraten und führt neue Geschäftsmodelle ein.
- **Risiko des Überbaus:** Der Open-Access-Ansatz durch einen vertrauenswürdigen Partner mindert das Risiko der Infrastrukturverdoppelung, indem das Netz interessierten Diensteanbietern diskriminierungsfrei zur Verfügung gestellt wird.
- **ISP-Qualitätskontrolle:** Automatisierung und Partnerschaft gewährleisten hohe Service-Standards bei den ISP-Angeboten.
- **Netzwerkkontrolle und Effizienz:** Strategisches Outsourcing steigert die Effizienz, ohne die Kontrolle aufzugeben.
- **Qualifikations- und Kompetenzlücken:** Das Personal von VX Fiber und der Wissenstransfer schließen Kompetenzlücken und erhöhen die betriebliche Effizienz.
- **Vorhersehbare Kosten:** Das Pay-as-you-grow"-Modell von VX Fiber passt die Kosten an das Wachstum an und stabilisiert die Ausgaben bei gleichzeitiger Steigerung der Abnahmemengen und Einnahmen.

3. Lösung und Partnerschaft mit VX Fiber

Stärken der Partnerschaft mit VX Fiber

VX Fiber bietet eine schlüsselfertige Lösung mit einem All-in-One-Ansatz, der die Teilnahme von ISPs und die Betriebseffizienz maximiert und Folgendes bietet:

- **Fachkundige Unterstützung:** Qualifizierte Ingenieure und Entwickler stehen rund um die Uhr zur Verfügung.
- **Maßgeschneiderte Prozesse:** Maßgeschneiderte Workflows für ISP-Interaktionen (nordwärts) und Betriebsmanagement (südwärts).
- **Proaktive Kommunikation:** Regelmäßige Konsultationen und maßgeschneiderte Berichte über den Zustand und die Leistung des Netzwerks.
- **Open Access und Automatisierung:** Hochgradige Automatisierung und „Zero-Touch-Provisioning“ zur Minimierung des internen Ressourcenbedarfs und zur Verringerung von Überbaurisiken.
- **Wettbewerbsvorteil:** Der Wettbewerb im Open-Access-Modell fördert Abnahmeraten sowie Umsatz.

4. Ergebnisse und Vorteile

Kundenvorteile durch eine Partnerschaft mit VX Fiber

Durch eine Partnerschaft mit VX Fiber kann der Betreiber den Wert der Glasfaserinfrastruktur-Investitionen maximieren und gleichzeitig die Kosteneffizienz wahren. Das Outsourcing-Modell von VX Fiber verbessert den Kernbetrieb durch eine bewährte Plattform, den Zugang zu Glasfasernetzen und IT-Fachwissen sowie Software und Security Updates während der gesamten Vertragslaufzeit.

Bereit, Ihr Geschäft zu beschleunigen?

Kontaktieren Sie uns noch heute, und wir zeigen Ihnen wie.

KONTAKTIEREN SIE UNS