

# Keine erfolgreiche Breitband- Erschließung ohne Kooperationspartner

Erkenntnisse und Fazit  
der Fiberdays22

August 2022



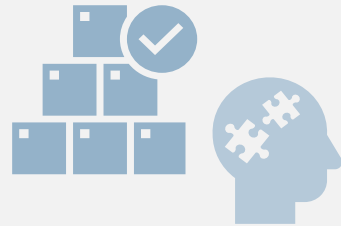
# Kooperations- und Finanzierungsoptionen im Breitbandmarkt

In vier Schritten analysieren wir die Ausgangssituation und identifizieren Handlungsfelder zur Optimierung



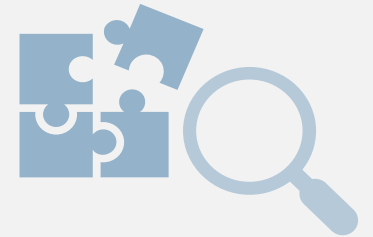
1

## Wertschöpfungstiefe & notwendige Fähigkeiten



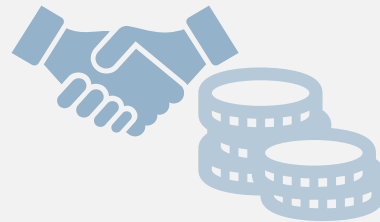
2

## Identifikation wichtiger Handlungsfelder



3

## Kooperations- und Finanzierungsoptionen

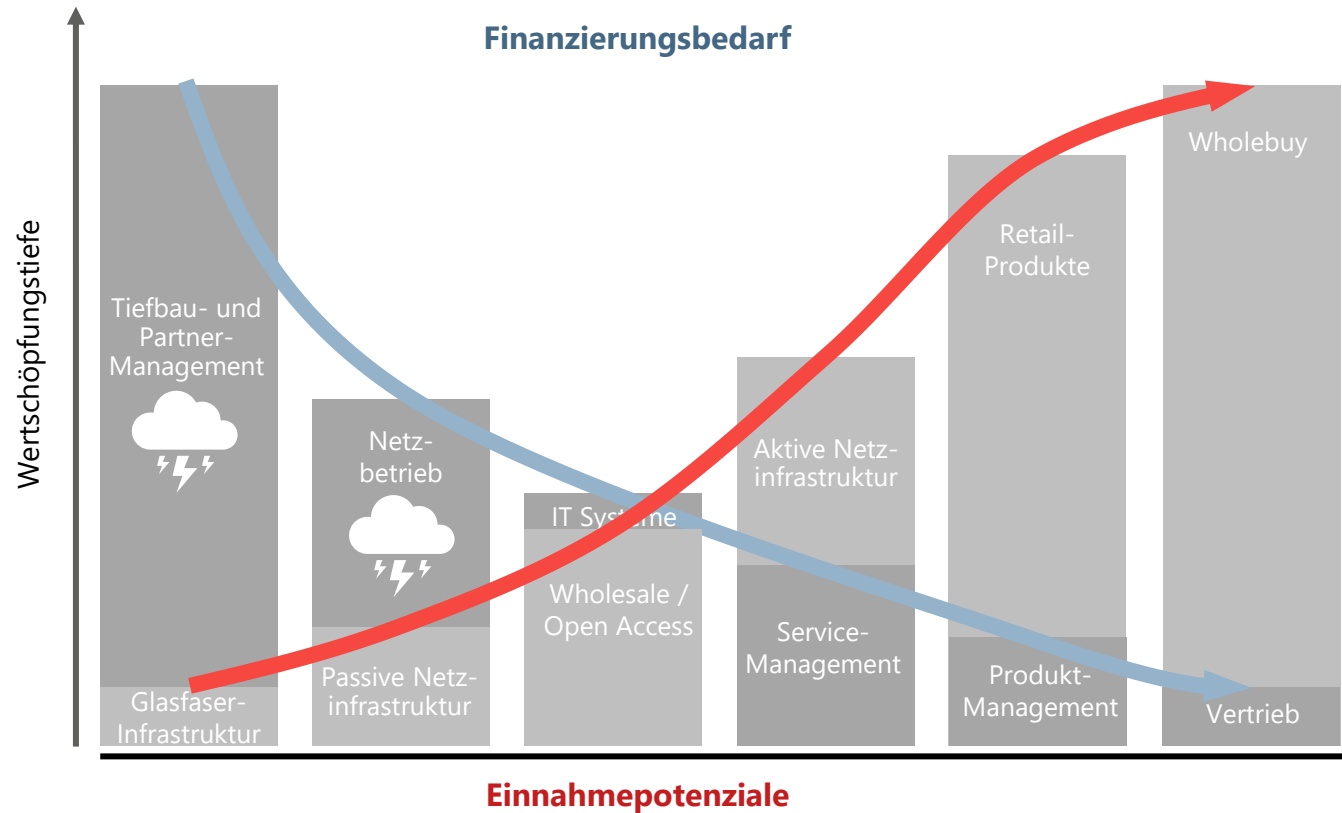
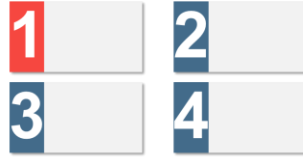


4

## Handlungsempfehlung zur Optimierung

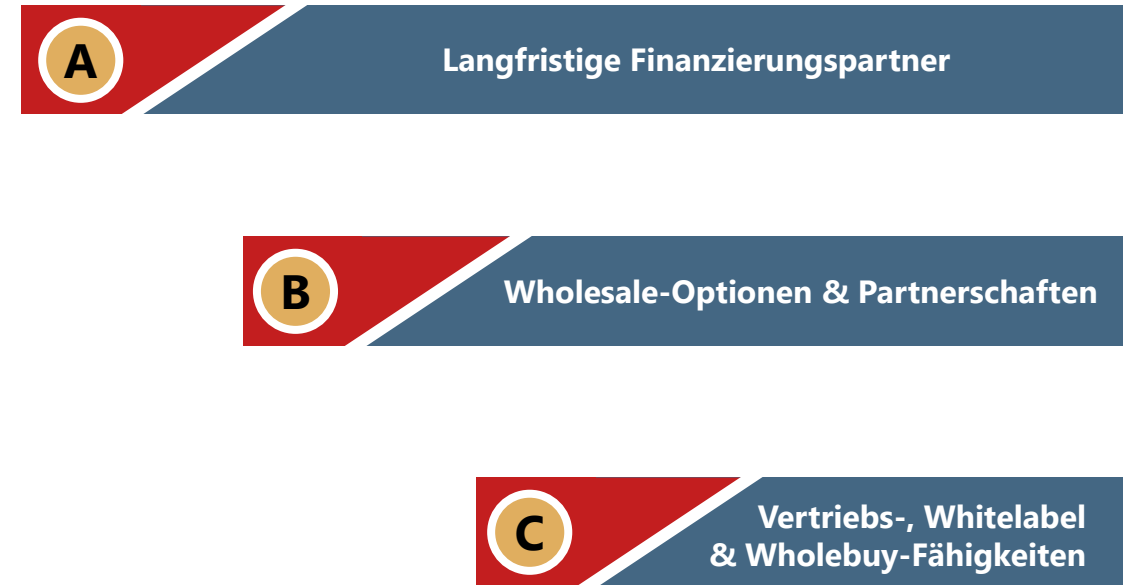
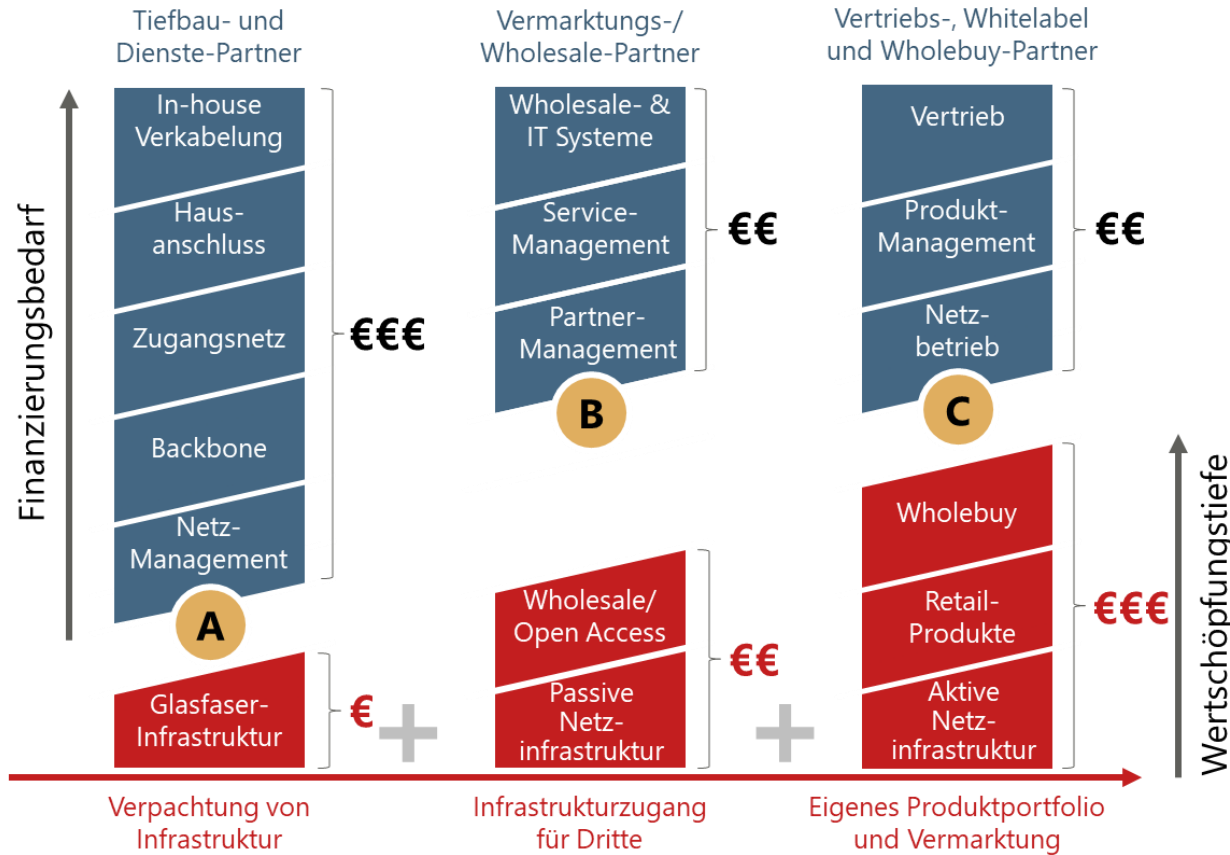


# Die Verteilung von **Einnahmepotenzialen** entlang der **Wertschöpfungskette**...



... verläuft **konträr im Vergleich zu Kosten** und dem notwendigen **Finanzierungsbedarf**

# Drei Handlungsfelder der Optimierung bei Breitband-Kooperationen



# Überblick der **wichtigsten Ziele** in Bezug zu **Erfolgsfaktoren**



**A**

## Langfristige Finanzierungspartner

- ✓ Unternehmens-**Ausbaustrategie** festlegen (Asset-Frage) und bewerten
- ✓ **Finanzierungs- & Kooperationsmodelle** eruieren
- ✓ **Wirtschaftlichkeit** überprüfen und sicherstellen
- ✓ **Vertragskonditionen** verstehen und verhandeln

**B**

## Wholesale-Optionen & Partnerschaften

- ✓ Eigene **Wertschöpfungstiefe** festlegen
- ✓ **Fähigkeiten und Finanzierungsbedarf** prüfen
- ✓ **Kooperations- und Partneroptionen** abfragen und bewerten
- ✓ **Prozesse und Abläufe** sicherstellen
- ✓ **Wirtschaftlichkeit** sicherstellen

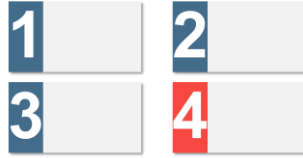
**C**

## Vertriebs-, Whitelabel & Wholebuy-Fähigkeiten

- ✓ **Reichweite** und Kundenanreize schaffen
- ✓ **Individualisierung** ermöglichen
- ✓ Sauberes und **wettbewerbsfähiges Portfolio** definieren
- ✓ **Transparenz** und Abschluss verbessern

**Übergeordnete Ziele, eigenen Anspruch und Fähigkeiten nie aus den Augen verlieren**  
(eigene Rolle und Asset-Anspruch: Ergebnisbeitrag, Wissensaus- und Wissensaufbau, nachhaltiges Geschäftsmodell, etc.)

# Wir unterstützen Sie in allen Fragestellungen der **Breitbanderschließung**



## I Prüfung von Kooperationsoptionen & Vertragskonditionen

### Gemeinsam mit Ihnen schaffen wir...

- ✓ ...die Bewertung und Festlegung der **richtigen Strategie**
- ✓ ... das **Kooperationsszenario**
- ✓ ... eine Analyse und Bewertung von **Vertragskonditionen und -bestandteilen**
- ✓ ... Überprüfung des **Business / Benefit Case**
- ✓ ... eine **Entscheidungsgrundlage** für langfristige Kooperationsvorhaben



## II Optimierung der Positionierung entlang der Wertschöpfungskette

### Gemeinsam mit Ihnen schaffen wir...

- ✓ ...die **optimale Wertschöpfungstiefe** und **Verbesserung der Produktionsqualität**
- ✓ ... die Erstellung passender **Ausschreibungsunterlagen und Begleitung von Bietergesprächen**
- ✓ ...die **Identifikation geeigneter Partner und Partnerschaftsoptionen**
- ✓ ... die **Überprüfung der Wirtschaftlichkeit** zur Margensicherung



## III Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit

### Gemeinsam mit Ihnen schaffen wir...

- ✓ ... Analyse und Empfehlung von **Dienste-Kooperationspartnern**
- ✓ ...ein **attraktives Produktportfolio**
- ✓ ...eine **verständliche Preislogik**
- ✓ ...**flexible Optionen** für Ihre Kunden
- ✓ ...einen **kundenfreundlichen Online-Auftritt** und **verkaufsorientierte Kundenführung**



**Vor welchen Herausforderungen stehen Sie? Kommen Sie auf uns zu!**

# Ihre Ansprechpartner bei GP+S



**Klaus Steiner**  
Managing Partner

Mobil: +49 178 49 55 6 21  
klaus.steiner@gps-consulting.com



**Jürgen Eder**  
Manager

Mobil: +49 178 495 56 23  
juergen.eder@gps-consulting.com

Mitglied im: **BREKO** bitkom

## GP+S Consulting GmbH

Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg v.d.H.

[www.gps-consulting.com](http://www.gps-consulting.com)

**GP+S**  
CONSULTING



GP+S Consulting GmbH  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg v.d.H.

+49 6172 495 56 0  
info@gps-consulting.com

[www.gps-consulting.com](http://www.gps-consulting.com)