

# Verfahren 'Netzbaustrategie Swisscom': Standpunkt der Swiss Fibre Net AG

Information für die Presse

Andreas Waber, CEO

Bern, 25.04.2024

## Inhalt

- Vorstellung Swiss Fibre Net AG
- Bedeutung der Netzbaustrategie für den Infrastrukturwettbewerb
- Position der Swiss Fibre Net AG – unser Beitrag im Verfahren
- Vorschläge für fairen Wettbewerb

## Unsere (bisherigen) strategischen Standbeine: Wholesale Vermarktung und Prozess Standardisierung

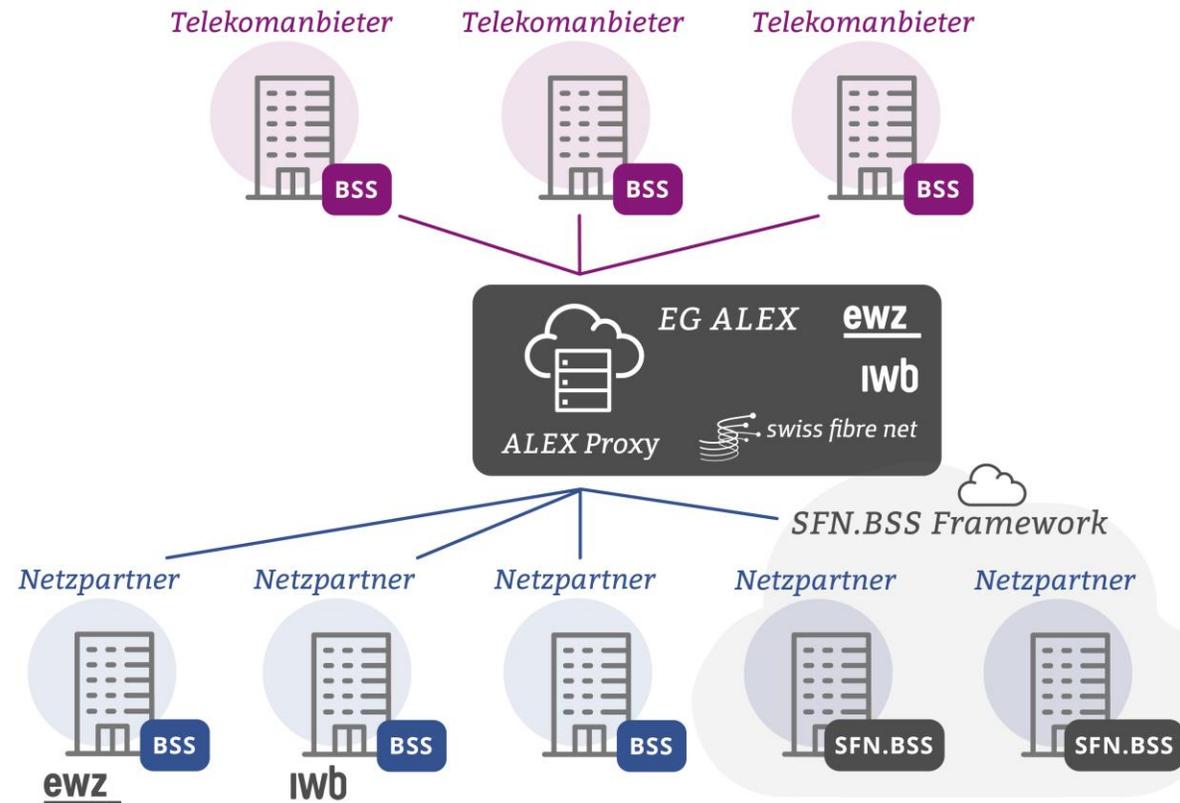
### Wholesale Vermarktung von FTTH Anschlüssen

- SFN ist eine **OpenAccess Plattform** für lokale Energieversorger und Kabelnetzbetreiber (SFN-Aktionäre: ewb, ewl, sgsw, iNFRA, DANET)
- SFN vermarktet die **FTTH Anschlüsse** an nationale Nachfrager (ISP's / Telecomanbieter) als **L1 Zugänge** mittels MRC und IRU Nutzungsrechten
- **Sunrise** und **Salt** haben SFN beauftragt, ihren zugemieteten FTTH-Footprint zu vergrössern.
- Neben Sunrise und Salt sind Init7 und SolNet Telekommunikationsanbieter von SFN.
- Der SFN-Netzpartnerverbund umfasst z.Z.über **60 Netzpartner** ca. **800'000 Nutzungseinheiten (NE)**.

### Prozess-Standardisierung

- Die SFN-Telekommunikationsanbieter wünschen über alle Netzpartner **einheitliche Prozesse, Service Levels und Systeme** für die Auf- und Abschaltung ihrer Internet-Kunden sowie die Störungsbehebung.
- SFN unterstützt diesen Anspruch mit der **zentralen Bestellplattform ALEX** (Active Line Exchange) und einem dedizierten Backend-System (SFN-BSS) für die Netzpartner

# Wir haben ALEX entwickelt – die Transaktionsplattform für den Infrastrukturwettbewerb

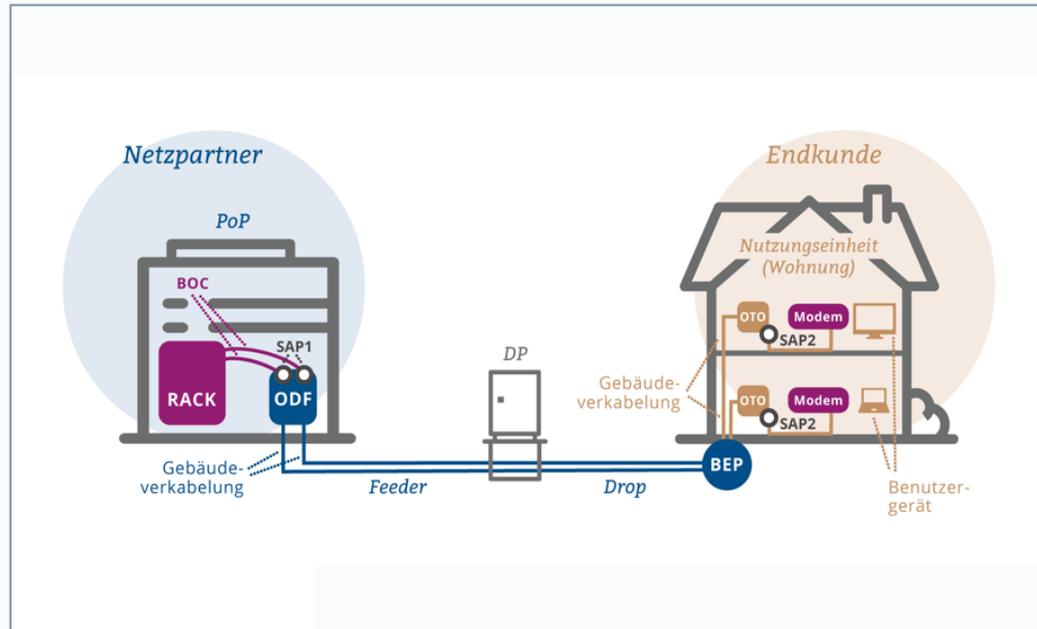


## Eckdaten / Komponenten

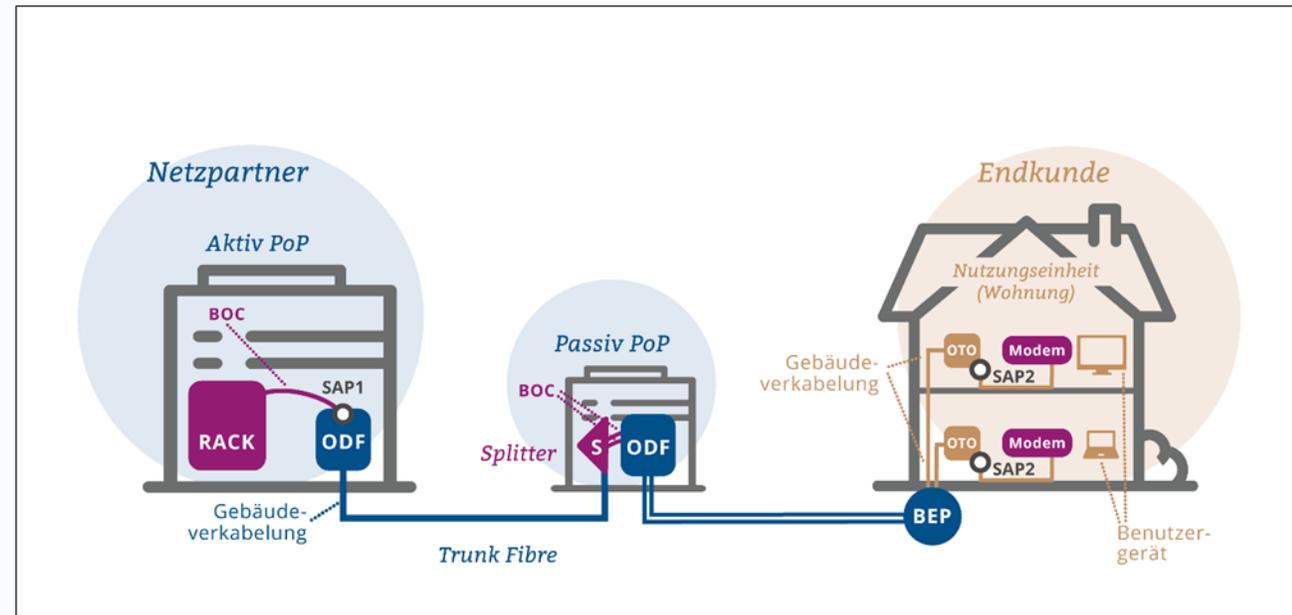
- **EG ALEX** : Einfache Gesellschaft Access Line Exchange
- Gesellschafter: ewz, iwz und SFN
- Ebenfalls angeschlossen: SIG (Genf) und SiL (Lausanne)
- Routing von Bestellungen, Umzügen, Kündigungen und Störungen vom Telekomanbieter zum Netzpartner und wieder zurück
- ALEX-Schnittstellen: SFN.BSS, Netadmin und Dreamfibre

# Unser Produkt «SFN.Fibre Local Loop (FLL)» unterstützt P2P und P2MP Modelle

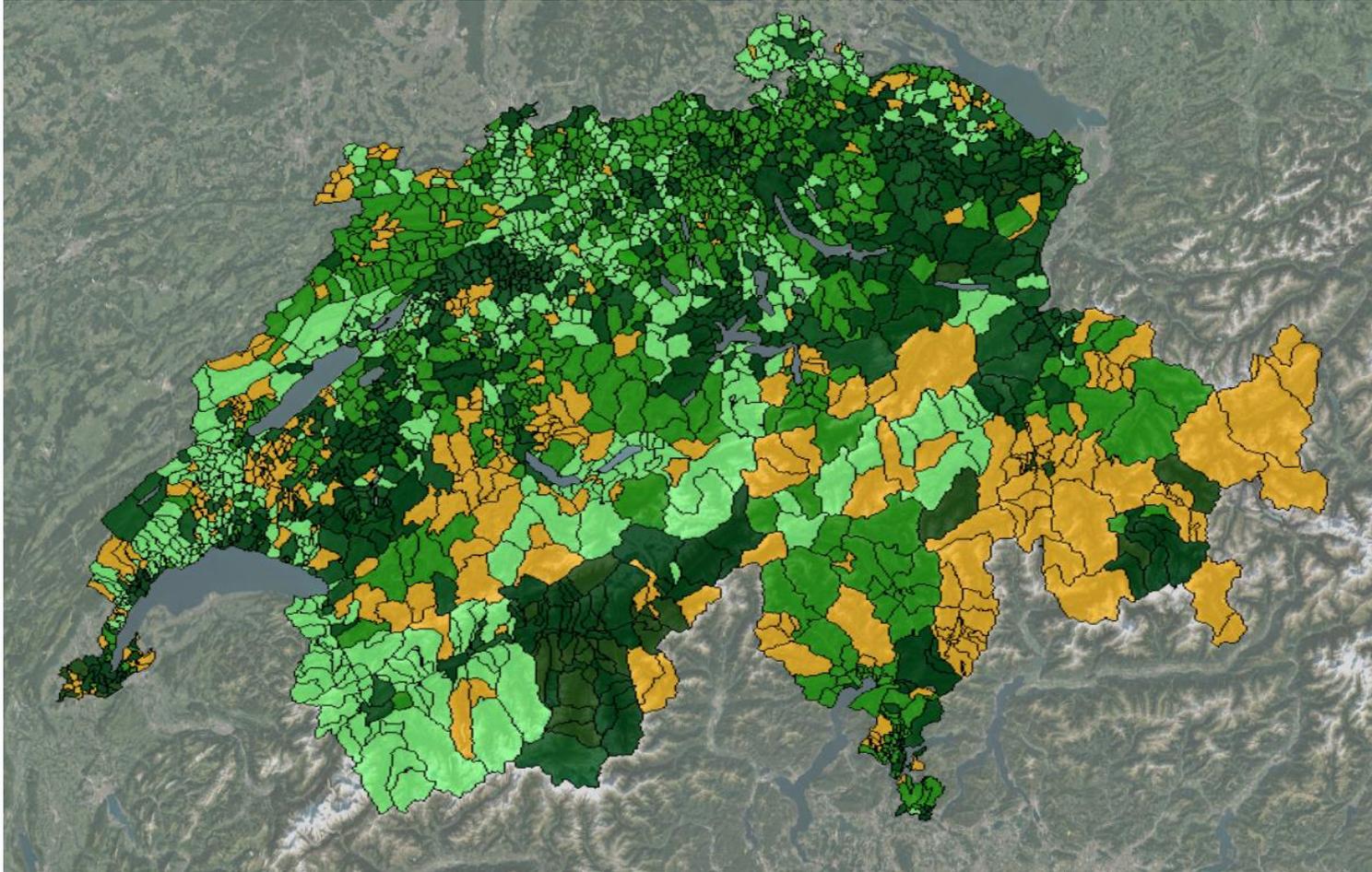
## P2P Modell



## Rangierbares P2MP Modell



## Zahlreiche FTTH-Netze können in alternativen Infrastrukturen erstellt werden



Basis: 5.58 Mio Anschlüsse als Potential (4.87 Mio Wohnungen und 707k Arbeitsstätten)

- Nebst Swisscom und den EVUs verfügen auch Kabelnetzbetreiber über umfassende Rohr-Anlagen
- Durch sinnvolle Kombination dieser Anlagen («best duct best price») kann ein nationaler Ausbau kostengünstiger und schneller erfolgen
- Ein Infrastruktur-Monopol wird dabei vermieden, resp. wird Infrastruktur-Wettbewerb erzeugt
- Solche Kooperationen haben bereits eine nahezu 15-jährige Tradition und erweisen sich als fruchtbar, nicht zuletzt für die End-Kunden
- Parallelbau ist unter allen Umständen zu vermeiden, er ist weder betriebs- noch volkswirtschaftlich zu rechtfertigen (siehe auch europäisches Ausland)

# Wiederverwendbarkeit von HFC Infrastruktur für FTTH Bau

Headend / POP 



Fibre Node 



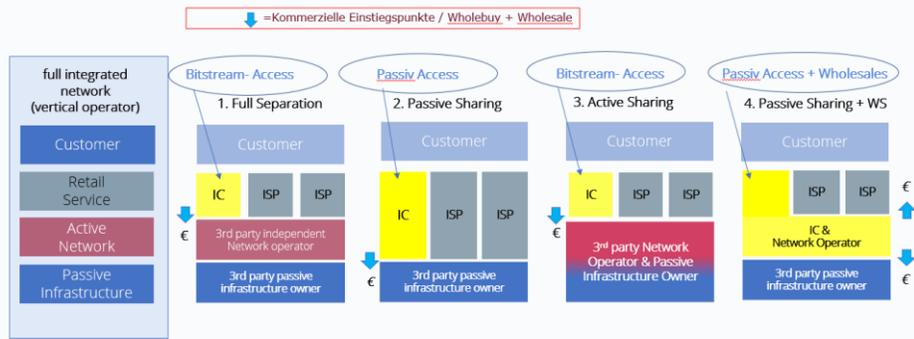
Drop Ducts 



   Anteil der Wiederverwendbarkeit von HFC Infrastruktur → FTTH Bau

# Beispiele aus dem europäischen Ausland zeigen, dass Kooperationen sinnvoll sind und auch vom Telecom Regulierer / von der Kartellbehörde gefördert werden

## Beispiel Incumbent Wholebuy



- Diverse Bezugsformen für Infrastrukturnachfrager wären möglich und sinnvoll (auch Miete, nicht nur Kostenteilen)
- Dieser Ansatz garantiert für den Incumbent und den Netzwerk Partner das jeweils ökonomisch sinnvollste Resultat
- Volkswirtschaftlich – d.h. unter Berücksichtigung aller Infrastrukturen («best duct/best price») – wird der Nutzen maximiert

## Beispiel Regulierung in Belgien



**Communication of the BIPT Council of 10 October 2023 on cooperation agreements to roll out FTTH networks**

**BIPT PRESS RELEASE 10 October 2023**

**Context**

The Belgian Competition Authority confirms that it will examine any agreement or draft cooperation agreement between telecommunications operators aimed at mutualising the deployment of FTTH networks.

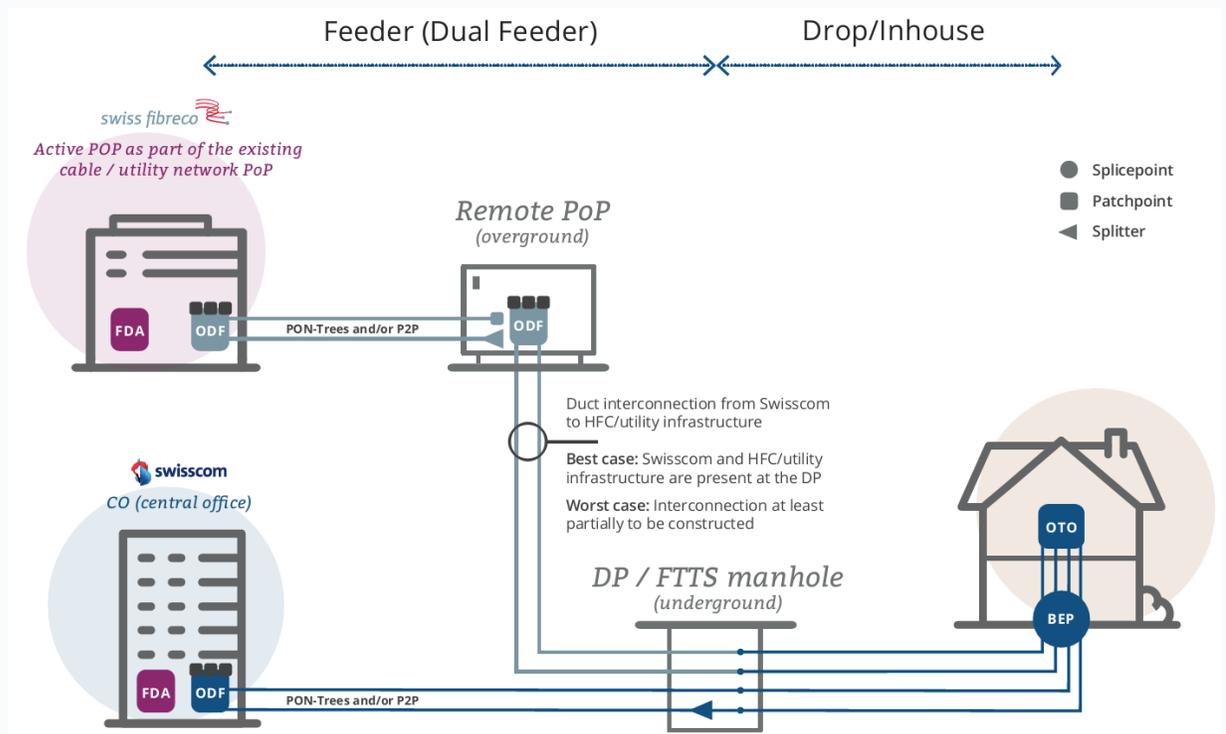
**Conditions for a cooperation**

Without prejudice to the application of competition law, the BIPT is prepared to assess, in addition to the usual regulatory rules, the economic and social advantages of such agreements in the context of the roll-out of FTTH networks.

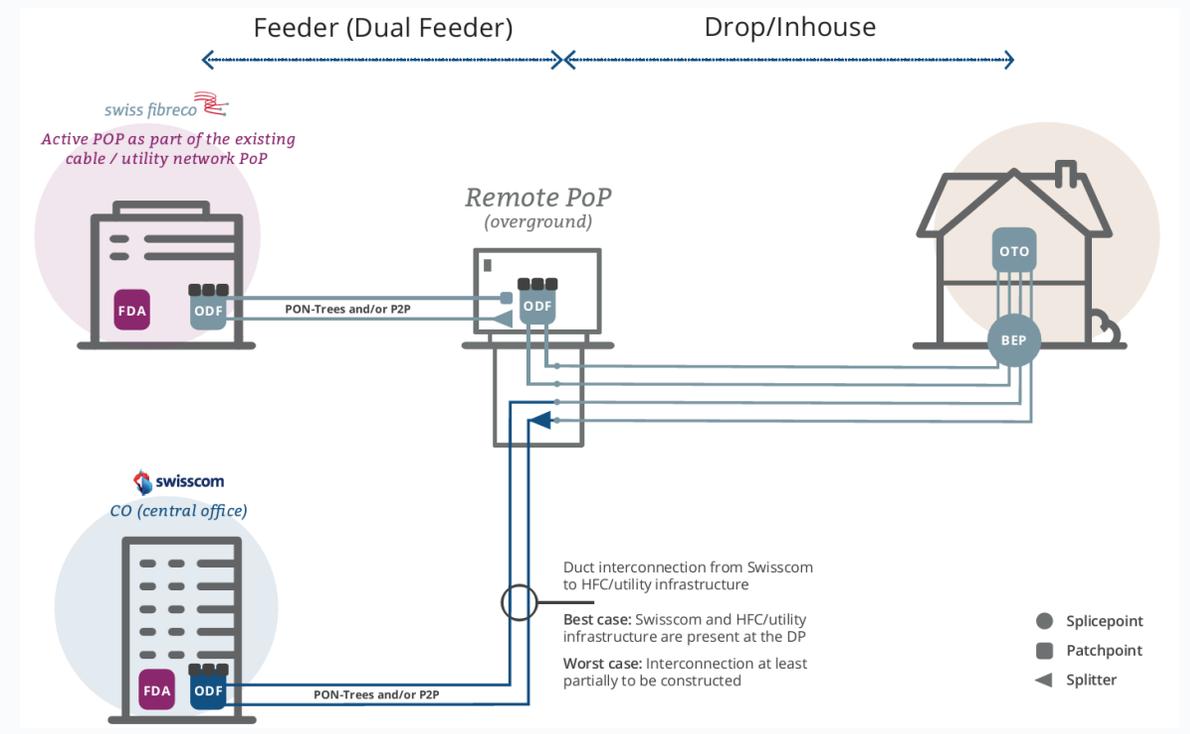
- In einem ähnlich strukturierten Markt wie in der Schweiz (Incumbent baut FTTH, starke HFC Präsenz) macht die Regulierungsbehörde Vorschläge für nationale Kooperationen zum FTTH Bau
- Proximus, die HFC Provider Telenet und diverse FTTH Infra Funds verhandeln über nationale Kooperationen
- Gemäss BIPT ist dies das effektivste Mittel, um rasch den FTTH Rollout zu volkswirtschaftlich tragbaren Kosten zu realisieren.

# SFN Netzbau Optionen zusammen mit Swisscom - Rangiermodell

## Netzbau durch Swisscom (B1/B2)



## Netzbau durch Swiss FibreCo (D1/D2)



- SFN hat im Verlaufe des Verfahrens ein Kooperationsmodell entwickelt, welches den Layer 1 Zugang auch in einer P2MP Architektur sicherstellt.

## Was bietet das Rangiermodell der SFN und welche Vorteile sehen wir in Kooperation - speziell im SFN-Modell

### Was bietet das Rangiermodell der SFN ?

- erlaubt Wiederverwendung diverser Infrastruktur und berücksichtigt damit die «andere Realität», also die der Kabelnetzbetreiber, der Energieversorger und der ländlichen Gebiete
- erlaubt, Layer 1 Angebot und damit Open Access, bei beschränktem Kapazitätsbau (eben die ländlichen Gebiete). Auch für Init7
- erlaubt der Swisscom, ihren P2MP Ausbau weiter zu verfolgen/zu nutzen oder eine andere Architektur zu wählen (das haben wir der Swisscom klarmachen wollen, man wollte aber nicht auf unsere Vorschläge eintreten)
- ist bereits in Betrieb bei SFN Partnern, resp. funktioniert bereits im laufenden Wettbewerb (Fribourg: P2MP L1 und Swisscom Kooperation...)

### Vorteile des Modells in Kooperationen

- Layer 1 Zugang wird sichergestellt
- Günstigerer FTTH-Ausbau (Best Price – Best Duct)
- Flächendeckenderer Ausbau von Randregionen wird früher und zu geringeren Kosten möglich
- Rascherer Ausbau (Bündelung der Kräfte)
- Interesse von Investoren (höhere Renditen)
- Kein Infrastrukturmonopol – mehr Wettbewerb – bessere Endkundenpreise, auch in Randregionen
- Vielfältigeres Wholesale- und in der Folge auch mehr und bessere Retail-Angebote
- Weiterverwendung der Infrastruktur von KNU und EVU

## FAZIT

Forderungen zum FTTH-Markt: «In Kooperationen zu fairem Wettbewerb»

So bereits die WEKO (vorsorgliche Massnahme und Antwort auf Beratungsanfrage von SFN):

- Dem Wholesale-Markt muss ein **Layer 1 Open Access** Angebot zur Verfügung stehen
- Dieser Layer 1 Zugang kann **auch in einer P2MP bzw. hybriden Architektur** mit einer durchgehenden Faser sichergestellt werden
- Das **SFN-Rangiermodell (4-4-1+)** stellt eine solche Architektur dar. Sie wird in der Schweiz bereits so realisiert
- Der Layer 1 Zugang muss **nicht zwingend von Swisscom** zur Verfügung gestellt werden, sondern beispielsweise auch via die Infrastruktur der KNU oder der EVU. Das ist bereits heute so (z.B. Fribourg)

→ → → An diesen Grundsätzen muss unbedingt festgehalten werden!

Weiter wichtig:

- Ein **Infrastrukturmonopol** ist nicht erwünscht. FTTH soll auch in der Infrastruktur von KNU und EVU (mit-) realisiert werden
- **Kooperationen** sind **ökonomisch sinnvoll** und aus Sicht des Wettbewerbs erwünscht
- Ein **Überbau** soll in jedem Fall **verhindert** werden
- **Diverse Investoren** wären **bereit**, in ein solches Modell zu investieren, **wenn Swisscom kooperiert**