

Der Kampf um die NE4 hat begonnen



Kurzprofil homeway



- Gegründet: 2002
- Seit 2022:
Teil der Hexatronic-Gruppe
- Anzahl Mitarbeiter: 25
- Vertrieb: D-A-CH

homeway ist Spezialist für zukunftssichere Systeme in den Netzebenen 4 und 5.

Unsere Lösung ist das einzige System am Markt, das für den Wohnbau entworfen und ständig optimiert wurde.

Im Gespräch mit ...



Andreas
Hammer

Leiter Geschäftsent-
wicklung & Kooperation
bei der homeway GmbH
& Dozent für die dibkom

Andreas Bätz-Hammer ist Leiter Geschäftsentwicklung und Kooperation der homeway GmbH, die auf die Entwicklung, Herstellung und den Vertrieb von Komponenten zur Errichtung von Inhausnetzen spezialisiert ist.

Seit 2007 arbeitet Andreas Bätz-Hammer für die homeway GmbH in vertrieblichen Führungspositionen, vertritt die Firma in unterschiedlichen Branchenverbänden und ist gefragter Experte in mehreren Arbeitskreisen. Seit 2021 ist er zudem auch Gesellschafter der homeway GmbH.

2022 begann Herr Bätz-Hammer, für die dibkom als freier Dozent zu arbeiten.

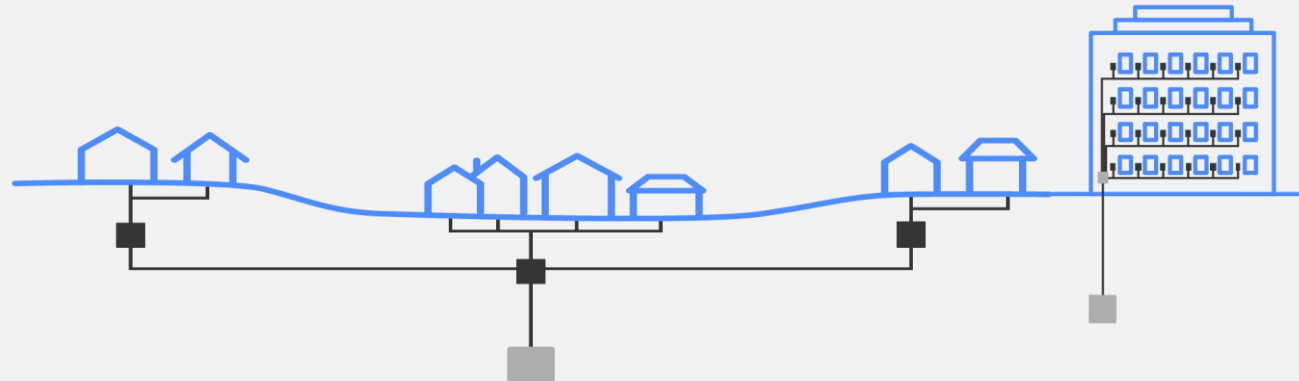
Von der Konzeption bis zum Betrieb

TK-KONTOR-FREITAG GmbH
A Hexatronic Group Company

- Planung von FTTX-Netzen
- Planungssoftware für FTTH-Netze
- Schulungs- / Trainingscenter

home way
A Hexatronic Group Company

- Entwicklung und Vertrieb von Glasfaserlösungen in den Netzebenen 4-5
- Schulung



hexatronic
in Deutschland

- Entwicklung und Vertrieb von passiven Glasfasersystemen für Netzebenen 2-4
- Produktunterweisungen
- Technischer Support
- Schulung

Opternus
A Hexatronic Group Company

- Einblastechnik
- Spleiß- und Messtechnik
- Schulung

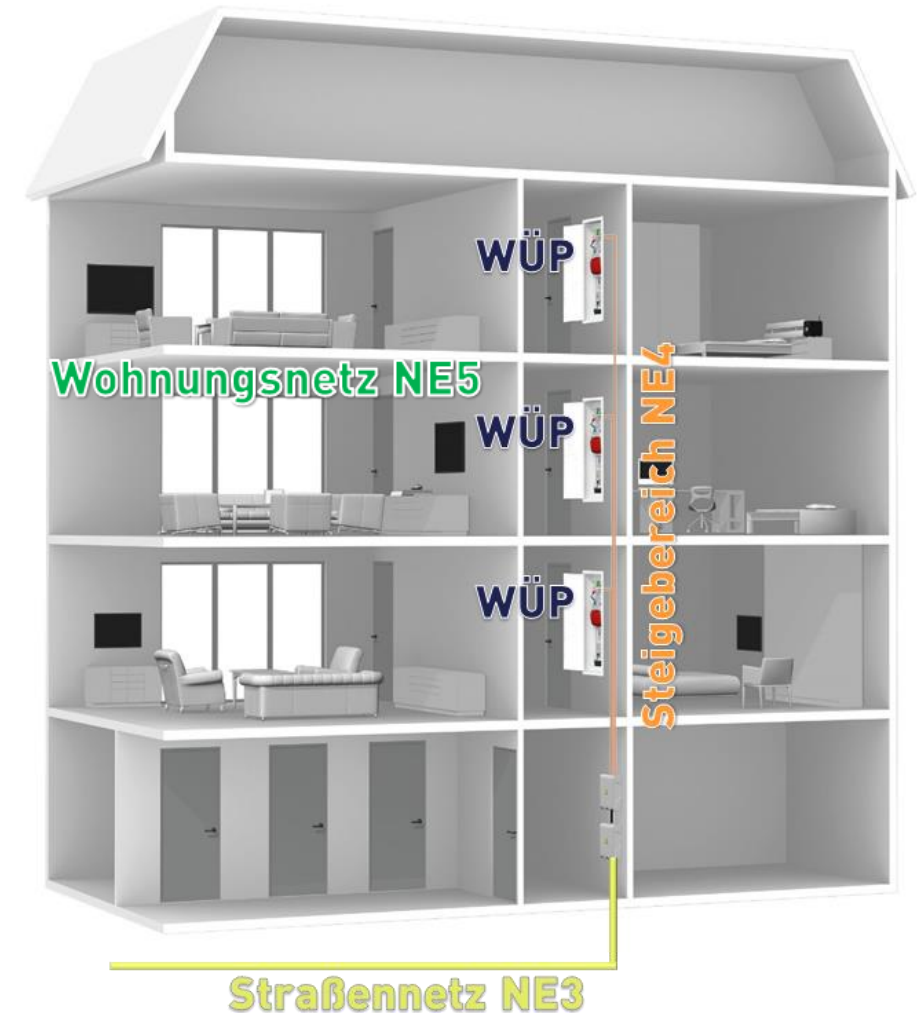
WETERINGS PLASTICS
A Hexatronic Group Company

- Produktion/ Konfektion von Mikrorohren für den Glasfaserausbau

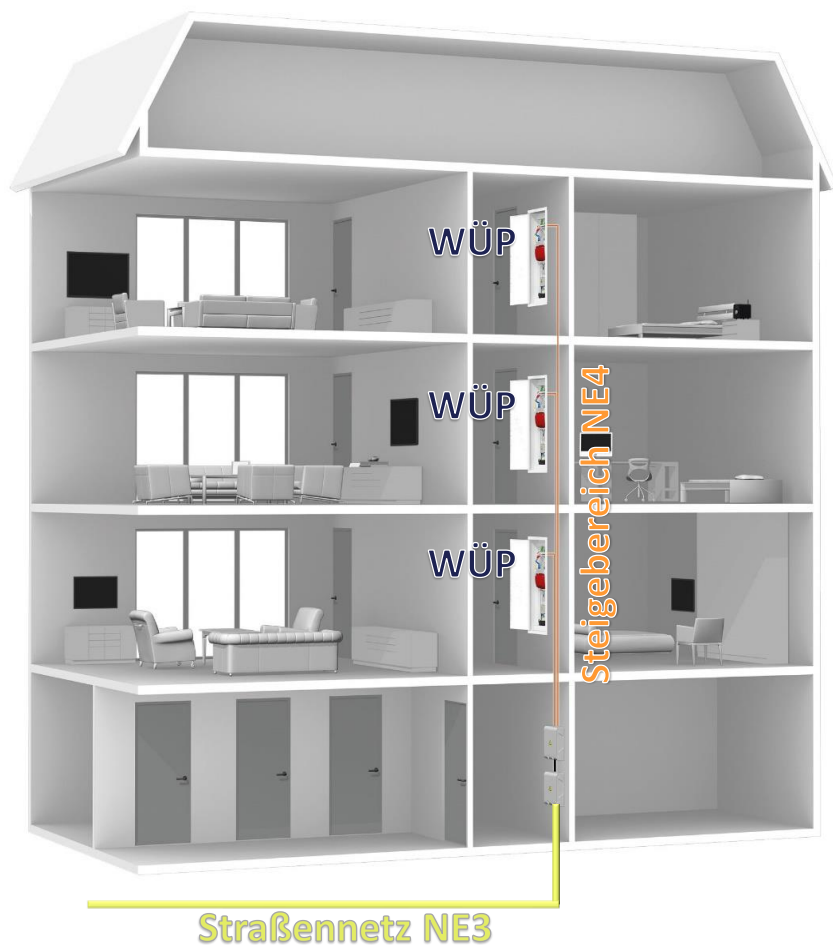
hexatronic
in Österreich

Die Herausforderung für Netzbetreiber

- Objekte sind bautechnisch sehr individuell
- Örtliche Gegebenheiten bei der Montage sind für Netzbetreiber herausfordernd (Koaxial, FTTH, Telefonie etc.)
- Fachkräftemangel führt zu schwierigen Montagesituationen „verschiedener Lösungen“ in der Netzebene 4
- Materialkonzept / Materialbeschaffung / pünktliche Verfügbarkeit
- Standardisierung
- Wirtschaftlichkeit



Kampf um die Wirtschaftlichkeit



Beispielrechnung für 6 Wohneinheiten:

- 120 Meter 7/4er Mikrorohr + 6 Endkappen
- 6x Konfektionierte Glasfaserkabel, zum Einblasen, wohnungsseitig mit zwei Steckern vorkonfektioniert
- 1x WÜP
- 1x Gebäudeverteiler

Materialkosten für TKU: ca. 745,- € oder 123,20 € pro Wohneinheit

Montagekosten: Im Schnitt ca. 200,- € - 270,- € pro Wohneinheit

Gesamtkosten: Zwischen 323,20 € – 393,20 €

Option:

60,- € pro Wohneinheit (WE) pro Jahr (5,- € / Monat) über eine Laufzeit von i.d.R. maximal bis zu 5, im Ausnahmefall bis zu 9 Jahren verlangen.
 $5,- € * 12 \text{ Monate} * 5 \text{ Jahre} = 300,- € \text{ Brutto oder } 252,10 € \text{ netto}$

Dokumentation / Erhöhter Brandschutz / Anreise sind hier nicht Betrachtet

Kampf um qualifiziertes Personal

home
way

Ein ausgeklügeltes Materialkonzept kann Personalengpässe kompensieren.

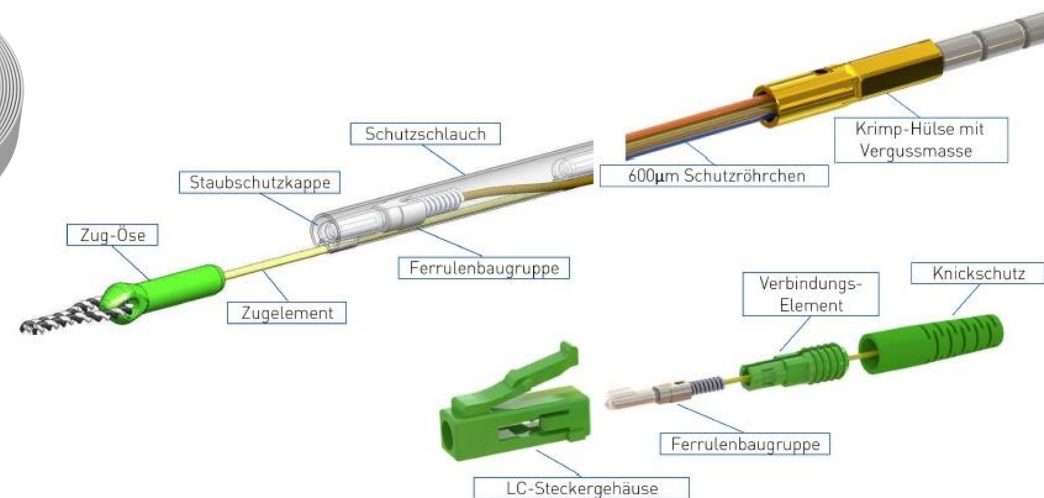
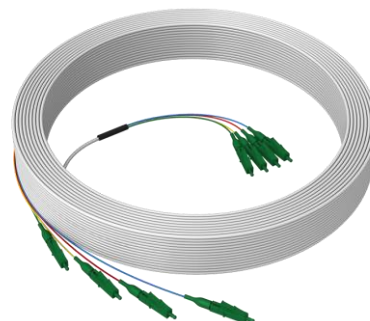
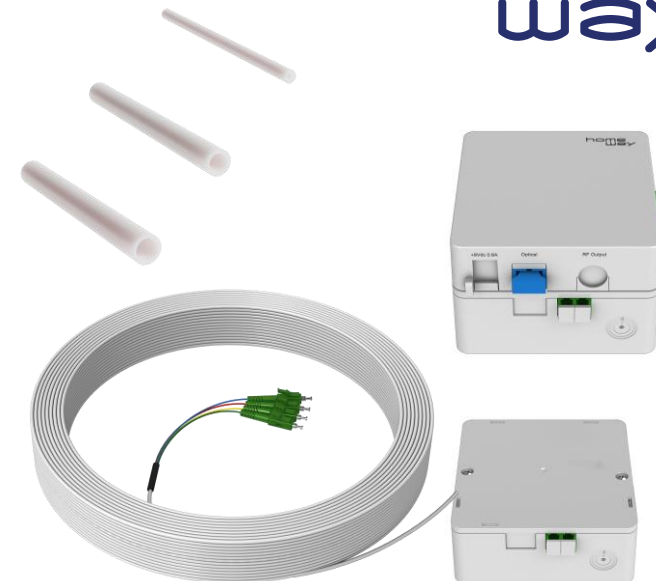
Ort der Arbeit: Fabrik vs. Baustelle
(Vorkonfektion vs. Spleißarbeit)

Vorteile Vorkonfektion:

- Keine Geräte und Spezialisten für Spleißarbeiten
- Deutlich kürzere Verweildauer auf der Baustelle
- Weniger Personalkosten

Vorteile bei Spleißen vor Ort:

- Keine Überlängen am Verteilerstandort
- Kostenvorteile je nach kalkulatorischem Ansatz



Kampf der Technologien



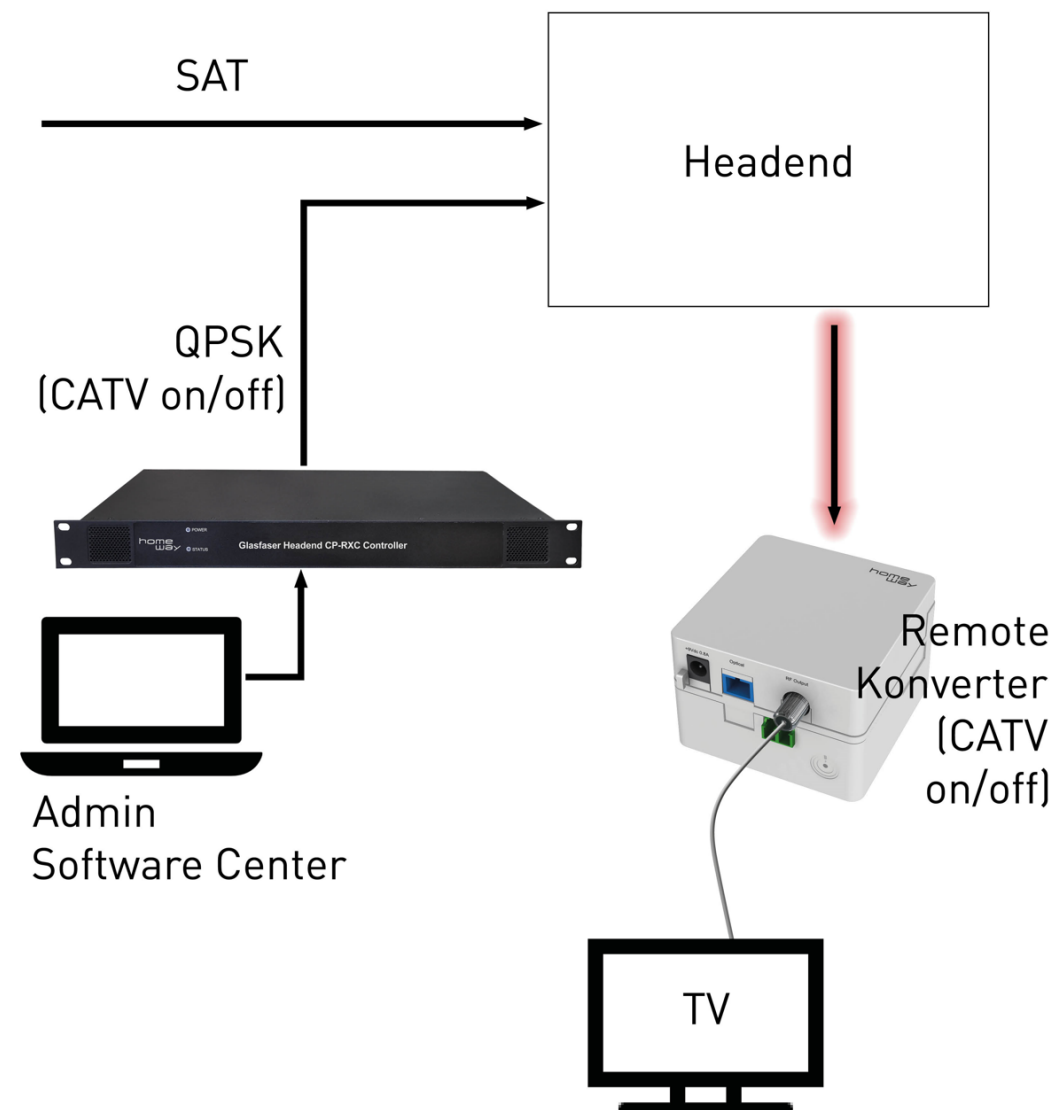
Vollausbau FTTH vs. Migrationsszenario

Einflussvariablen:

- Unternehmensstrategie
- Eigentumsverhältnisse an bestehenden Strukturen
- Kundenwunsch
- Bedingungen vor Ort und Bevölkerungsgrad
- Ausbaukapazität

Empfehlung: vollständigen NE4-Ausbau anstreben

- Vereinheitlichung der Technologie
- praktisch keine Wartungskosten
- lebenslange technisch aktuelle Infrastruktur
- Kundenbindung

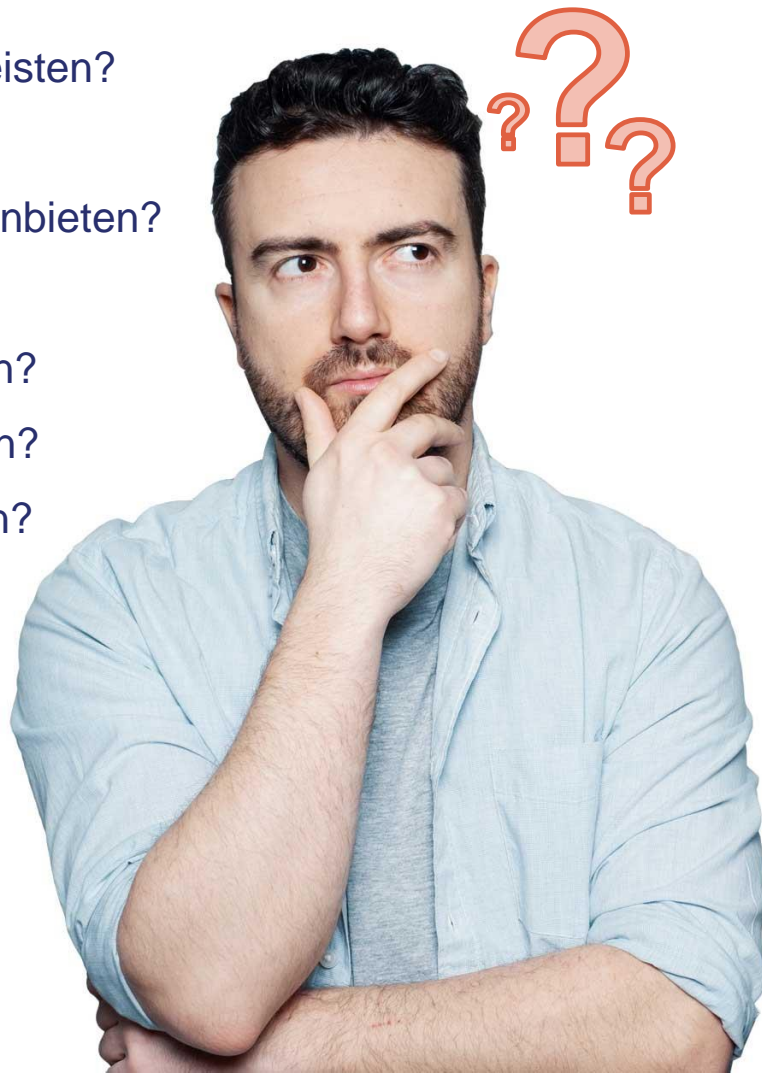


Kampf am besten mit Konzept und Partnern führen



- Was will und kann ich selber leisten?
- Welche Produkte habe ich?
- Welche Produkte möchte ich anbieten?

- Wie komme ich an den Kunden?
- Wie überzeuge ich den Kunden?
- Was möchte das TKU anbieten?
- Kundenkommunikation?
- Objektbeschau?
- Wer macht Vertrieb?



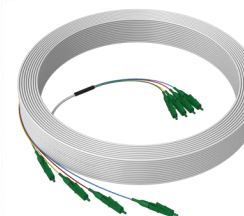
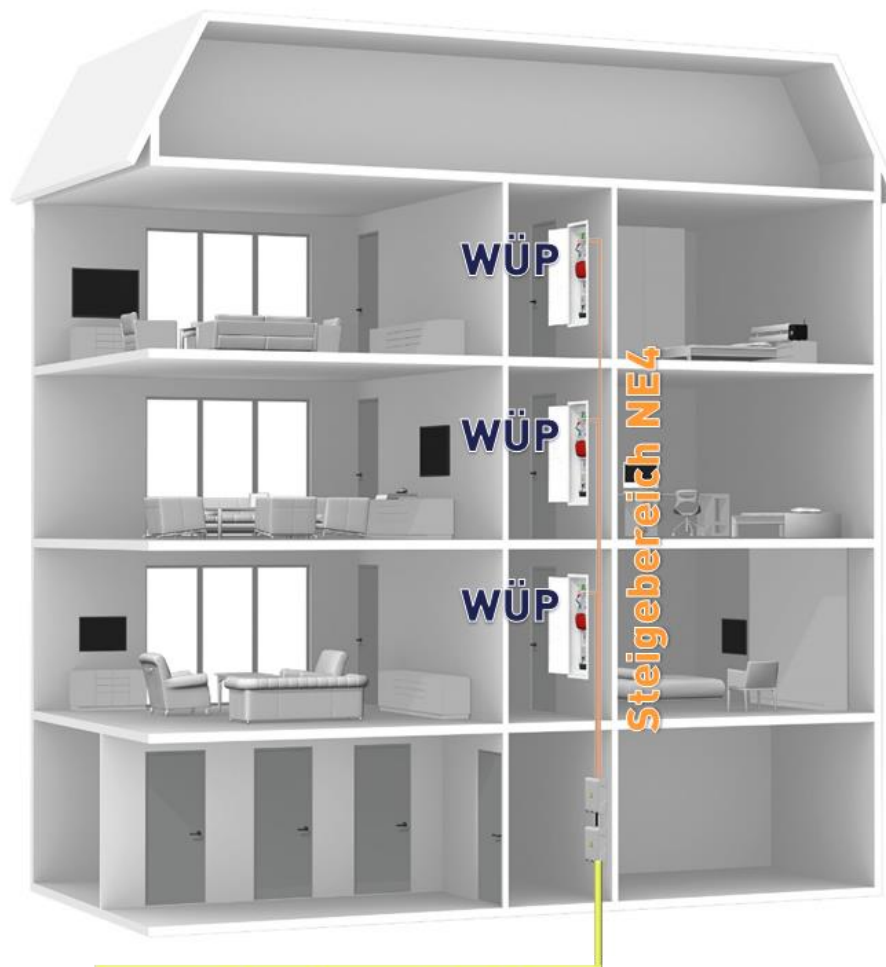
Sie brauchen ein individuelles Material- und Umsetzungskonzept?

homeway hilft ...

Materialkonzept mit objektspezifischen Lösungen



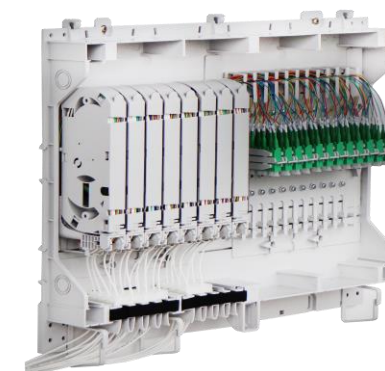
Haus- und Wohnungs-
übergabepunkte
(HÜP/WÜP)



Kabelstrecken sowie
Mikrorohre inkl.
Verbindungstechnik



Gebäudeverteiler



Straßennetz NE3

— Vielen Dank,

dass wir mit Ihnen kämpfen dürfen.

Andreas Bätz - Hammer



Das beste ZuhauseNetz