

Vom Einkauf zur Innovation

Wie die BREKO eG Netzbetreiber in der nächsten Marktphase unterstützt

Wie können regionale Netzbetreiber und Stadtwerke in der aktuellen Marktphase wettbewerbsfähiger werden? Gemeinsam mit Westconnect, Sagemcom und Plume wurde eine Lösung in der BREKO eG entwickelt, die Netzbetreibern mehr Unabhängigkeit, ein besseres Kundenerlebnis und neue Möglichkeiten in der Vermarktung eröffnet - für mehr Wettbewerbsfähigkeit. Von Jürgen Magull, Geschäftsführer BREKO eG

Der Glasfasermarkt in Deutschland befindet sich in einer neuen Phase. Über viele Jahre stand vor allem der Ausbau im Mittelpunkt. Die Rahmenbedingungen haben sich jedoch spürbar verändert. Steigende Finanzierungskosten, eine vorsichtiger Investorenperspektive, zunehmender Überbau und wachsender wirtschaftlicher Druck führen dazu, dass Netzbetreiber stärker auf die Tragfähigkeit ihrer Geschäftsmodelle achten müssen.

Herausforderung: Auslastung der Netze steigern

Für viele regionale Netzbetreiber und Stadtwerke verschiebt sich der Schwerpunkt zunehmend. Die zentrale Frage lautet nicht mehr nur: Wo wird als Nächstes gebaut? Sondern: Wie werden bestehende und neu entstehende Netze ausgelastet? Wie gelingt die Migration von Kupfer auf Glasfaser? Wie lassen sich Privat- und Geschäftskunden dauerhaft überzeugen? Und wie kann das eigene Angebot so weiterentwickelt werden, dass es sich im Wettbewerb nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich und kommunikativ trägt?

Gerade regionale Netzbetreiber und Stadtwerke stehen dabei vor einer doppelten Herausforderung. Sie müssen einerseits wirtschaftlich effizient handeln und andererseits gegenüber größeren Marktakteuren mit professionellen, skalierbaren und attraktiven Produktangeboten bestehen.

Von der Einkaufsgemeinschaft zur Genossenschaft

Genau an dieser Stelle verändert sich auch die Rolle der BREKO eG. Sie wurde vor

15 Jahren aus dem BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation e.V. als eigenständige Genossenschaft mit einem klaren Fokus auf gemeinschaftliche Beschaffung gegründet. Ursprünglich ging es vor allem darum, Mobilfunk-Vorleistungen für regionale Netzbetreiber zu bündeln und dadurch bessere Marktzugänge sowie attraktivere Konditionen zu schaffen. Heute ist daraus eine deutlich breitere wirtschaftliche Plattform entstanden.

Die BREKO eG versteht sich heute als Genossenschaft für Beschaffung, Beratung und Innovation. Als Genossenschaft im BREKO Verbund stellt die BREKO eG Vorleistungsprodukte als White-Label Lösungen und ein Portfolio mit besonderem Wert bereit. Sie übersetzt Marktanforderungen in Lösungen, macht Partnerangebote von Industrieunternehmen, Dienstleistern und Anbietern aus dem

Markt nutzbar, schafft Zugang zu Innovationen, fördert den Wissenstransfer und begleitet die über 120 Genossenschaftsmitglieder bei Fragen rund um passende Produktlösungen für die Glasfaservermarktung an Privat- und Geschäftskunden. Damit ist sie heute weit mehr als eine klassische Einkaufsgemeinschaft. Sie ist Aggregator, Multiplikator und Motivator innerhalb des BREKO Verbunds.

Der Sagemcom-Router als strategischer Berührungspunkt zum Kunden

Ein besonders konkretes Beispiel für diese Weiterentwicklung der Genossenschaft ist die neue White-Label-Router-Lösung, die Ende 2025 unter der Westconnect-Marke E.ON Highspeed eingeführt wurde. Entwickelt wurde sie gemeinsam mit West-



Die White-Label-Router-Lösung wurde Ende 2025 unter der Westconnect-Marke E.ON Highspeed eingeführt. Sie wurde gemeinsam mit dem Glasfaseranbieter Westconnect und den Unternehmen Sagemcom und Plume entwickelt.

© BREKO eG

connect, überregionaler Glasfaseranbieter und langjähriges Genossenschaftsmitglied der BREKO eG, und den etablierten weltweit tätigen Listungspartnern Sagemcom und Plume.

Mit dem neuen E.ON Router erhalten Endkundinnen und Endkunden erstmals ein Gerät mit KI-gestütztem WLAN, das neben den üblichen 2,4- und 5-Gigahertz-Frequenzen auch das 6-Gigahertz-Frequenzband nutzt, sowie integrierter Self Service App. Hinter dem Projekt verbirgt sich weit mehr als eine reine Hardware-Beschaffung. Der Router ist heute einer der wichtigsten Berührungspunkte zwischen Netzbetreiber und Endkunde. Der Glasfaseranschluss bildet zwar die Grundlage für leistungsfähige Konnektivität, doch das tatsächliche Nutzungserlebnis entsteht im Zuhause der Endkundinnen und Endkunden. Dort entscheidet sich, ob die gebuchte Leistung im Alltag auch als schnell, stabil, sicher und komfortabel wahrgenommen wird.

Plume macht das Heimnetz intelligenter

Mit der Plume-Lösung erhalten E.ON-Kunden ein intelligentes WLAN- und Smart-Home-Paket, das weit über einen herkömmlichen Internetzugang hinausgeht. Das selbstoptimierende Heimnetzwerk nutzt modernste KI-basierte Technologie, um jederzeit eine stabile, sichere und nahtlose WLAN-Verbindung zu gewährleisten – ganz ohne technisches Fachwissen des Nutzers. Anwendungen für Streaming, Homeoffice oder Gaming lassen sich dabei individuell priorisieren. Herkömmliche Router hingegen verwalten Heimnetzwerke statisch und stoßen schnell an ihre Grenzen, wenn die Anzahl der verbundenen Geräte wächst oder die Nutzungsmuster sich verändern. Darüber hinaus schützt die integrierte Sicherheitslösung von Plume alle verbundenen Geräte im Haushalt proaktiv vor Malware und Cyberbedrohungen wie Phishing, während Kinderschutzfunktionen Nutzungszeitlimits und Inhaltsfilter ermöglichen. Alle Plume-Funktionen sind DSGVO-konform und lassen sich bequem über die Plume-App konfigurieren – für mehr Sicherheit, Komfort und Kontrolle im Smart Home und ein Heimnetzwerk, das nahtlos mit den stetig steigenden Anforderungen des Haushalts wächst.

Second-Vendor-Strategie und Resilienz in der Lieferkette

Neben dem Endkundenerlebnis spielt auch die Lieferkette eine wichtige Rolle. Viele Netzbetreiber haben in den vergangenen Jahren erlebt, wie abhängig sie von einzelnen Herstellern, Komponenten und Beschaffungsmärkten sein können. Die Routerkrise rund um das Jahr 2020 hat gezeigt, wie schnell Verfügbarkeiten unter Druck geraten können. Große Anbieter wurden weiter beliefert, während kleinere und regionale Netzbetreiber teilweise deutlich stärker mit Engpässen und Preissteigerungen konfrontiert waren. Vor diesem Hintergrund ist die neue Router-Lösung auch ein strategischer Beitrag zur Resilienz. Sie schafft eine zusätzliche Option im Markt und stärkt die Fähigkeit regionaler Netzbetreiber, ihre Versorgung mit Endgeräten breiter aufzustellen. Gerade angesichts aktueller Unsicherheiten in globalen Hardware- und Speichermärkten gewinnt eine solche Second-Vendor-Strategie an Bedeutung.

Genossenschaftliche Zusammenarbeit in der Praxis

Für die BREKO eG ist das ein klassischer Fall genossenschaftlicher Zusammenarbeit. Ein einzelner Netzbetreiber muss eine solche Lösung nicht allein entwickeln, mühselig verhandeln und in ausreichender Stückzahl absichern. Über die Genossenschaft lassen sich Nachfrage, Know-how und Marktzugänge bündeln. Dadurch entstehen Lösungen, die wirtschaftlich tragfähiger, skalierbarer und für mehrere Mitglieder nutzbar werden. Die Router-Lösung zeigt beispielhaft, wie die BREKO eG heute arbeitet. Am Anfang steht ein konkreter Bedarf aus der Mitgliedschaft: der Wunsch nach mehr Unabhängigkeit im Routermarkt, nach einer leistungsfähigen Alternative, nach



Über die BREKO eG

Als starker Partner für Mitgliedsunternehmen des BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation e.V. bietet die BREKO eG eine kommerzielle Plattform und einen wirtschaftlichen Mehrwert im Glasfaserausbau. Als Aggregator, Multiplikator und Moderator sorgt die BREKO eG für ein attraktives und umfangreiches Produktportfolio, das über 120 Mitgliedsunternehmen für den Glasfaserausbau nutzen, um ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu stärken. Weitere Informationen unter www.breko-eg.de

besserer Vermarktungsfähigkeit und nach einem modernen Endkundenerlebnis. Daraus entwickelt die Genossenschaft gemeinsam mit Partnern eine Lösung, die nicht nur technisch funktioniert, sondern auch wirtschaftlich und strategisch auf die Situation regionaler Netzbetreiber ausgerichtet ist.

Das unterscheidet die BREKO eG von einem reinen Einkaufs- oder Produktkanal. Sie bringt die Perspektive ihrer Mitglieder ein, ordnet Marktangebote ein, verbindet Partnerkompetenzen und schafft Strukturen, die einzelne Unternehmen allein kaum effizient aufbauen könnten. Gerade in einer Marktphase, in der Wirtschaftlichkeit, Netzauslastung und Kundengewinnung stärker in den Vordergrund rücken, wird diese Rolle wichtiger. Die White-Label-Router-Lösung mit Sagemcom, Plume und Westconnect zeigt, wie die BREKO eG in dieser Phase leisten kann. Sie macht aus einem gemeinsamen Bedarf der Mitglieder ein konkretes marktfähiges Angebot. Für die BREKO eG ist die Router-Lösung daher kein einzelnes Produktprojekt, sondern ein Beispiel für ihre Rolle als Genossenschaft für Beschaffung, Beratung und Innovation. ■



© BREKO eG

Jürgen Magull

Geschäftsführer BREKO eG
E-Mail: magull@brekoverband.de