



**Jürgen Magull**  
 Geschäftsführer

**Beschaffung**

**Beratung**

**Innovation**

## Liebe Genossenschaftsmitglieder, liebe Partner,

Bandbreite allein ist kein Differenzierungsmerkmal mehr. Entscheidend wird zunehmend, welche Dienste eure Endkunden tatsächlich wahrnehmen, nutzen und als Mehrwert ihres Glasfaseranschlusses erleben. Für unsere Genossenschaftsmitglieder stellt sich damit eine zentrale Frage: Welche Services zahlen heute wirklich auf Kundenbindung, ARPU und Wettbewerbsfähigkeit ein? Dienste dürfen nicht nur technisch integrierbar sein, sondern müssen sich auch strukturiert vermarkten lassen. Mit dieser Ausgabe greifen wir genau diese Fragestellungen auf. Wir zeigen euch mit passenden Use-Cases, welche Dienste aktuell besonders im Markt relevant sind. Wir stellen vor, wie sich TV-, Security- und Plattformlösungen wirtschaftlich ins Portfolio integrieren lassen und welche Lösungen unserer Partner der BREKO eG euch dabei konkret unterstützen. Wir laden euch ein, die vorgestellten Ansätze für euer eigenes Portfolio zu prüfen und stehen euch bei Fragen mit unserem Partnermanagement gerne zur Verfügung.

**Ihr und Euer Jürgen Magull**

## Produkte & Lösungen

Praxiseinblicke & Erfahrungsberichte

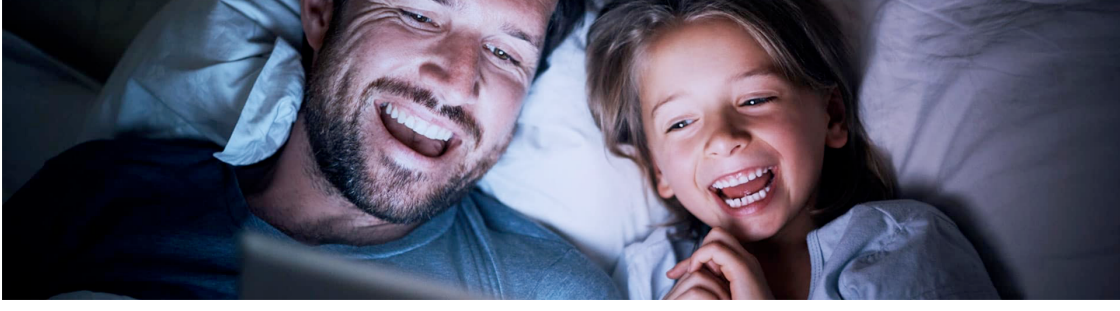
Sehen, was möglich ist.



## IPTV als Bandbreitentreiber – TV-Angebot zur Stärkung der Kundenbindung in der Glasfaservermarktung

Die **oclion White-Label-Komplettlösung** ermöglicht unseren Genossenschaftsmitgliedern, schnell und unkompliziert ein marktreifes IPTV-Produkt unter eigener Marke anzubieten. Die Kundenbeziehung bleibt beim Netzbetreiber, senkt nachweislich den Churn und stärkt die Kundenbindung. Über vier Stunden tägliche IPTV-Nutzung erhöht die (Marken-)Präsenz im Wohnzimmer und bietet die Fläche, eigene und lokale Inhalte, Produkte und Services zu präsentieren.

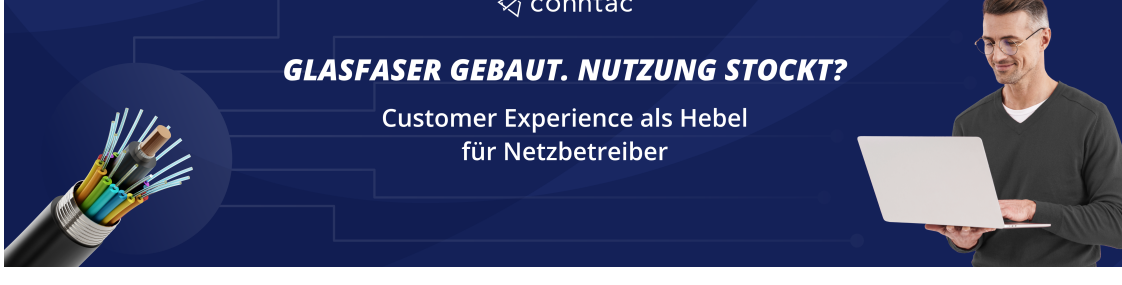
[Mehr zu den Use-Cases erfahren >>>](#)



## Profitables TV-Geschäft für Reseller – skalierbar ab dem ersten Kunden dank hoher Markenbekanntheit

Mit unserem Partner **waipu.tv** zeigen wir unseren Genossenschaftsmitgliedern, wie sich ein IPTV-Angebot schnell, risikoarm und profitabel ins eigene Portfolio integrieren lässt. Ohne Fixkosten, mit 100 % variablen Kosten und minimalem Implementierungsaufwand entsteht ein positiver Deckungsbeitrag ab dem ersten Kunden. Gleichzeitig stärken Netzbetreiber ihre ARPU-Strategie und reduzieren Churn im Glasfasernetz.

[Mehr zum Reseller-Programm erfahren >>>](#)



## Warum die Take-up-Rate stockt – Customer Experience als Hebel für Glasfaserakzeptanz

Glasfaser ist verfügbar – und trotzdem bleibt die Take-Up-Rate vielerorts hinter den Erwartungen zurück. Ein zentraler Hebel wird dabei oft unterschätzt: **Customer Experience**. Unklare Informationen, aufwendige Aktivierungsprozesse oder fehlende digitale Self-Service-Angebote führen dazu, dass Endkundinnen und Endkunden den Glasfaseranschluss nicht aktiv nutzen – oder erst sehr spät. Erfahrt unten im Link, wie Netzbetreiber Customer Experience als strategischen Hebel einsetzen können – und welche Best Practices sich in der Praxis bewährt haben.

[Mehr zum Best-Practice Beispiel erfahren >>>](#)

## Telekommunikation professionalisieren – vom ISP zum "HIGH"SP



## Vom ISP zum "High-SP": Skalierbarer Netzbetrieb, flexible Plattformen und automatisierte Dienste

Viele unserer Genossenschaftsmitglieder betreiben eigene Netze und stehen vor der nächsten Entwicklungsstufe. Steigende Qualitätsanforderungen, wachsender Automatisierungsbedarf und der Wunsch nach mehr Flexibilität werfen zentrale Fragen auf: Wie skaliert mein Netz zuverlässig? Wie bleibe ich technologisch flexibel? Und wie halte ich den operativen Aufwand beherrschbar? Erfahrt unten im Link, wie **carrierwerke** mit skalierbarem Netzbetrieb, offenen Schnittstellen und automatisierten Diensten den Weg vom ISP zum „HIGH-SP“ unterstützen.

[Mehr zum Best-Practice Modell erfahren >>>](#)



## IT-Sicherheit komplett aus Deutschland jetzt für Geschäftskunden in der BREKO eG buchbar

Wir erweitern unseren Rahmenvertrag mit **G DATA** ab sofort um Geschäftskundenlösungen. Besonders hervorzuheben ist dabei die Managed-XDR-Lösung mit seinem SOC, das Sicherheit rund um die Uhr und eine starke Entlastung der IT-Abteilung ermöglicht. Außerdem die Cyber Defense Awareness Trainings, durch die Mitarbeitende in die Lage versetzt werden, aktiv zum Schutz des Unternehmens beizutragen. Durch die Platzierung von IT-Sicherheit aus Deutschland im B2B-Segment können Genossenschaftsmitglieder ihren Geschäftskunden weiteren Mehrwert für den Glasfaseranschluss bieten.

[Mehr zum neuen Angebot erfahren >>>](#)



**1&1 versatel**

**WITCOM**  
Digital. Vernetzt.

**REPLY**  
SPACE

**BayCIX**

**MEDIALINE**

**webit!**

## Cybersicherheit als Business-Chance nutzen

Ob Netzbetreiber, Service Provider, Systemintegrator oder Digitalagentur – alle Akteure der Digitalwirtschaft stehen vor ähnlichen Herausforderungen: steigende Sicherheitsanforderungen und zunehmend strenge Regulatorik (NIS2, DORA, CRA, DSGVO). Das neue **Myra Partnerprogramm** bietet euch Zugang zu souveränen Cybersecurity- und Performance-Lösungen "Made in Germany". Als Teil der Myra Alliance profitiert ihr von Kooperationen, Know-how-Transfer und neuen Geschäftschancen – für mehr Sicherheit und nachhaltiges Wachstum in sensiblen Branchen.

[Mehr zum Partnerprogramm erfahren >>>](#)



## Vom Access-Provider zum Security-Enabler

Connectivity wird zur Commodity und Security wird zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal. Gemeinsam mit unserem Partner **CANCOM** erhalten Genossenschaftsmitglieder in einem kompakten **Online-Seminar am Montag, 09.03.2026 von 10:00 - 11:00 Uhr** einen praxisnahen Einblick, wie ISPs mit DNS-basierter Security Mehrwert schaffen und neue Umsatzpotenziale erschließen können. Vorgestellt wird, wie cyan Guard Bedrohungen wie Phishing, BEC oder Malware über DNS in Echtzeit blockiert – unabhängig vom Standort und ohne komplexe Infrastruktur. Gleichzeitig zeigt CANCOM, wie Netzbetreiber ihr Portfolio erweitern, ARPU steigern, Churn reduzieren und sich als Secure Connectivity Provider positionieren können.

[Mehr zu CANCOM >>>](#)

[Zum Event anmelden >>>](#)

## Events & Veranstaltungen

Anmeldungen & Termine

## BREKO Product Innovation TALK **Spezial**

4. MÄRZ 2026 | 10:00 - 10:30 UHR

## PREISEXPLOSION IM SPEICHERMARKT

Auswirkungen auf Router, Lieferfähigkeit und Endkundengeschäft



**Marcus Koch**  
 Moderator

Die aktuelle Marktlage erinnert an die Chipkrise 2020: Preissteigerungen bis zu 500%, Lieferengpässe und sinkende Planbarkeit machen den Speichermarkt erneut zu einem strategischen Risiko für Netzbetreiber. Welche Auswirkungen hat das auf eure Privat- und Geschäftskundenprodukte? Wie lässt sich der Hardwarezugang frühzeitig sichern? Erfahrt im **BREKO Product Innovation TALK – Spezial am 04.03.2026 von 10:00 - 10:30 Uhr**, welche Entwicklungen zu erwarten sind und welche Lösungen jetzt entscheidend sind.

[Jetzt anmelden! >>>](#)



**LATUS**  
CONSULTING



**vitroconnect**



## BREKO Product Innovation TALK

## Open Access Readiness Check

11. MÄRZ 2026 | 10:00 - 11:00 UHR



**Sebastian Krems**  
 Managing Partner



**Thomas Janas**  
 Senior Berater



**Markus Schuster**  
 Moderator



**Daniel Serbee**  
 Director Sales & AM

Der Einstieg ins Wholesale-Geschäft bietet großes Potenzial – stellt jedoch viele Netzbetreiber vor operative und technische Fragen. Im BREKO Product Innovation TALK zeigen wir gemeinsam LATUS consulting und vitroconnect, wie der Open-Access-Einstieg strukturiert gelingt: mit dem BREKO Open Access Readiness Check bis zur technischen Umsetzung über die CAP der vitroconnect. Erfahrt im **BREKO Product Innovation TALK am 11.03.2026 von 10:00 - 11:00 Uhr**, wie ihr strukturiert und effizient Wholesale-Anbieter werden könnt - und wie ihr den für euch passenden Weg findet.

[Jetzt anmelden! >>>](#)

BREKO eG - Genossenschaft für Beschaffung, Beratung & Innovation

Menuhinstraße 6

53113 Bonn

[einkaufsgemeinschaft@brekoverband.de](mailto:einkaufsgemeinschaft@brekoverband.de)

Wir weisen euch darauf hin, dass die BREKO eG eure Kontaktdaten im Rahmen eines Vertrags- oder Kontaktverhältnisses verarbeitet hat. Details zu der Verarbeitung von Daten durch uns sowie eure Rechte finden ihr [hier](#).

Die im Rahmen der Anmeldung erhobenen personenbezogenen Daten werden für den BREKO Product Innovation TALK von der BREKO eG als Veranstalter verarbeitet. Im Übrigen gelten die auf den Websites der vorgestellten Unternehmen veröffentlichten Datenschutzhinweise.

Wenn ihr keine Informationen mehr von der BREKO eG erhalten möchtet, klickt bitte [hier](#).

If you do not wish to receive any further information from BREKO eG, please click [here](#).