

Serie Breitbandausbau auf dem Land – Teil 3

Gemeinsam mehr Kraft entfalten

Der Breitbandverbund eröffnet einen neuen Weg zur Breitbandversorgung im ländlichen Raum. Die Konstruktion ist unkompliziert. – Teil 3 und Schluss unserer Beitragsserie.

In ländlichen Räumen ist die Breitbandversorgung häufig unzureichend, gemessen an den Anforderungen der modernen Kommunikations- und Unterhaltungsmedien.

Die TK-Industrie konzentriert sich beim Breitbandausbau mit Glasfaser auf die Ballungsgebiete, daher müssen Stadtwerke in ländlichen Räumen oft Eigeninitiative ergreifen, wenn sie eine ausreichende Breitbandversorgung sicherstellen wollen.

Allerdings erreicht ein einzelnes Stadtwerk schnell Grenzen, wenn es um die Investitionen und Kernkompetenzen für Aufbau und Betrieb eines Breitbandnetzes und seine Anbindung an die TK-Netze geht.

Der Breitbandverbund bietet eine attraktive Lösung, diese Grenzen im Zusammenschluss mit anderen Stadtwerken zu überwinden und gute Bedingungen für Kooperationen mit der TK-Industrie zu schaffen. Die Zusammenlegung der einzelnen Gebiete ergibt ein großes Versorgungsgebiet, in dem vor allem der Aufbau der aktiven Technik und der Betrieb eines Verbundnetzes deutlich effizienter umgesetzt werden können.

Die Konstruktion eines Breitbandverbundes ist unkompliziert. Im Kern besteht er aus einer Betreibergesellschaft in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG, die den Netzbetrieb sowie die Versorgung mit Diensten übernimmt und von den einzelnen Stadtwerken die passive Infrastruktur anmietet. Ein Vorteil dieser Rechtsform ist insbesondere die Offenheit für den Beitritt weiterer Stadtwerke, die als Gesellschafter von den Synergien des Breitbandverbundes profitieren wollen.

Der konzeptionelle Aufbau der Betreibergesellschaft erfolgt in vier Phasen:

– **Phase 1:** Festlegung der Wertschöpfungsanteile und der Aufgabenverteilung zwischen den



Kabelrolle: Der Breitbandverbund bietet die Chance, auch in ländlichen Bereichen ein großes Versorgungsgebiet mit Glasfasernetzen wirtschaftlich tragfähig zu erschließen. - Foto: Stihl024/Fotolia

Stadtwerken, der Betreibergesellschaft und dem zukünftigen Kooperationspartner aus der TK-Industrie.

- **Phase 2:** Festlegung des Leistungsportfolios und der Kernkompetenzen der Betreibergesellschaft: Welche Leistungen werden in Eigenrealisierung erbracht und welche Dienstleistungen werden von einem Partner aus der TK-Industrie eingekauft?
- **Phase 3:** Konzeption des Geschäftsmodells der Betreibergesellschaft und Aufstellung ihrer Wirtschaftlichkeitsanalyse (Bilanzierung von Investitionen, Betriebskosten und Umsätzen über die Zeitachse in einer Gewinn-und-Verlust-Rechnung)
- **Phase 4:** Aufstellung des Vertragswerkes für die Rechtsform, die Pachtverträge über die passive Infrastruktur und die Verträge mit zukünftigen Dienstleistern

Mit der Aufteilung der Kernkompetenzen nach Eigenleistung oder Einkauf in Phase 2 wird festgelegt, welche Kooperationspartner aus der TK-Industrie benötigt werden und wie deren Leistungsspektrum bemessen sein muss. Hierzu stehen spezialisierte Unternehmen zur Verfügung, die diese Leistungen in flexiblen Abstufungen anbieten, je nachdem welche Kernkompetenzen von den Stadtwerken in den Breitbandverbund eingebracht werden können:

- Die Stadtwerke beschränken sich auf den Bau des passiven Netzes und überlassen den aktiven Betrieb einem TK-Unternehmen, das als Dienstleister der Betreibergesellschaft das gesamte operative Geschäft übernimmt. Die Betreibergesellschaft könnte in diesem Fall eine personenlose Gesellschaft sein.
- Sofern in den Stadtwerken bereits Erfahrung im Betrieb von TK-Netzen vorhanden sind, können diese in die Betreibergesellschaft zum Netzbetrieb eingesetzt werden. TK-Dienste werden von Partner-Unternehmen aus der TK-Industrie eingekauft.
- Betrieb, Dienstbereitstellung und Endkunden-Management wird von der Betreibergesellschaft in Eigenleistung realisiert, wobei die Stadtwerke aus ihren eigenen Reihen Personal, Technologien und Netzressourcen bereitstellen. Diese Variante setzt jedoch vorhandene Telekommunikations-Kompetenz als City Carrier voraus.

Neben dem Netzbetrieb und der Versorgung der Endkunden mit Telekommunikationsdiensten muss auch die Vermarktung des Verbundnetzes betrachtet werden. Diese kann entweder in Eigenleistung als neue Marke der Stadtwerke oder in Kooperation mit einem Netzbetreiber oder Dienstanbieter erfolgen. Die Option der Eigenleistung bietet den Vorteil der Unabhängigkeit von der TK-Industrie, da attraktive Dienste auch angeboten werden können, wenn sich kein geeigneter Vermarktungspartner finden lässt.

Der Breitbandverbund bietet die Chance, auch in ländlichen Bereichen durch Zusammenschluss ein großes Versorgungsgebiet mit Glasfasernetzen wirtschaftlich tragfähig zu erschließen. Die mit dem Verbund einhergehenden Synergien erlauben einen kostengünstigen Betrieb und über die

Optionen der Eigenvermarktung eine weitgehende Unabhängigkeit von der TK-Industrie als Vermarktungspartner.

Der Aufbau des Breitbandverbundes ist unkompliziert und für die Bereitstellung von Diensten und Netzanbindungen sowie für den operativen Betrieb des Netzes und Kundenmanagements stehen spezialisierte TK-Unternehmen mit flexiblen Leistungsportfolien zur Verfügung. Damit steht auch für den ländlichen Raum ein interessantes Modell für eine zukunftssichere Breitbandversorgung mit Glasfasernetzen zur Verfügung.

Christoph Hardtke

Der Autor

[Dr. Christoph Hardtke](#) ist Partner bei der technologieorientierten Beratungsgesellschaft [Böcker Ziemer](#) in Bonn und Dozent an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, Sankt Augustin (hardtke@boecker-ziemer.de)

Info: Beitragsserie

Teil 1 unserer Beitragsserie über Kooperationen für den Breitbandausbau im ländlichen Raum ist in der Mai-Ausgabe von der gemeinderat erscheinen (S. 40/41). [Bestellen Sie hier die Mai-Ausgabe](#)

Teil 2 stellt Möglichkeiten zum Schließen der Wirtschaftlichkeitslücke vor [weiterlesen](#)

6/2014