

Glasfaser Kooperationen als Türöffner

[25.3.2022] Gemeinsam mit Partnern können Stadtwerke den Ausbau des Glasfasernetzes strategisch vorantreiben und dabei ihre Erfahrungen und Kompetenzen bei der Errichtung von Infrastruktur einbringen.

Stadtwerke können beim Glasfaserausbau in ihrer Region eine zentrale Rolle einnehmen. Denn Glasfaserausbau ist regionales Infrastrukturgeschäft – und damit sind die Stadtwerke als Energie- und Wasserversorger in den Kommunen bereits vertraut.

Erfahrungen und Kompetenzen im Infrastrukturausbau können auch beim Auf- und Ausbau eines Glasfasernetzes umfassend genutzt werden. Ihre bestehenden Kundenbeziehungen aus den klassischen Geschäftsfeldern können Stadtwerke in der Regel zudem auf den Telekommunikationsbereich überführen und so höhere Kundenzahlen als ihre Wettbewerber generieren. Der Status quo zeigt, dass derzeit nur 17,7 Prozent der Haushalte und Unternehmen in Deutschland die Möglichkeit haben, einen Glasfaseranschluss zu buchen. Daraus lässt sich im Umkehrschluss ein sehr großes Potenzial für Stadtwerke ableiten, sich erfolgreich im Markt zu etablieren. Im Zusammenspiel mit Anwendungen in den Bereichen Smart City, E-Mobility und 5G können Stadtwerke zu zentralen Akteuren des digitalen Wandels werden und die Digitalisierung in den Kommunen aktiv vorantreiben. Ein leistungsfähiges Glasfasernetz bildet hierfür die Grundlage.

Dynamisch und herausfordernd

Für einen erfolgreichen Einstieg in den Glasfasermarkt müssen Stadtwerke die Besonderheiten des Marktes verstehen. Dieser ist im Gegensatz zum klassischen Versorgungsmarkt dynamisch in seinen Produkten und herausfordernd bei Preismodellen und im Vertrieb. So spielt bei der Vermarktung von Glasfaseranschlüssen die Neukundengewinnung eine wesentliche Rolle, was in den klassischen Geschäftsfeldern nur untergeordnet von Relevanz ist. Während im Energiesektor der Marktpreis wesentlich von den Erzeugern und Lieferanten bestimmt wird, hat sich im Breitbandmarkt in den vergangenen 15 Jahren ein festes Preisgefüge etabliert. Eine Differenzierung zwischen Wettbewerbern erfolgt hier vorrangig über Qualität und Umfang der Produkte, insbesondere im Privatkundensegment. Gleichzeitig herrscht ein hoher Kostendruck bei der Errichtung von Glasfasernetzen, wodurch die Aspekte Finanzierung und Planung

ebenfalls zentrale Herausforderungen für Stadtwerke darstellen. Für den Einstieg in das komplexe Geschäftsfeld Glasfaser sowie für dessen stetige Erweiterung bedarf es speziellen Know-hows und fachübergreifender Kenntnisse. Wettbewerbs- und Potenzialanalysen, Netzplanungen, Projekt- und Ausbausteuerung, betriebswirtschaftliche Kalkulationen, technische Fragestellungen und juristische Begleitung aller Maßnahmen können nicht von einem Stadtwerk allein erbracht werden.

Erfahrene Berater

Die zum Aufbau des neuen Geschäftsfeldes Glasfaser notwendigen Kompetenzen und Tools können markterfahrene Kooperationspartner und Berater zur Verfügung stellen und so den Entwicklungspfad zu einem Glasfaser-Markteintritt sicher gestalten. Die Auswahl von Ausbaugebieten, die Erstellung von Business Cases, die Netzplanung und deren technische Umsetzung, der Netzbetrieb und die Produktgestaltung können vollständig von Partnern vorgenommen werden. Sie sind der initiale Türöffner. Zahlreiche Dienstleister bieten zudem neben Netzbetrieb- und White-Label-Lösungen auch Unterstützung in den Bereichen Vertrieb, Marketing und Billing an. Die stadtwereeigenen Ressourcen sollten vor allem dazu genutzt werden, die Erfahrungen bei der Errichtung von Infrastruktur in die Projekte einzubringen. Zudem lassen sich zugekaufte Leistungen wesentlich leichter skalieren als eigene Ressourcen, was gerade in der Anfangsphase, in welcher das Netz und die Kundenzahl deutlich wachsen, ein erheblicher Vorteil ist. Zusammenfassend ist für einen Einstieg in den Glasfasermarkt und den strategischen Netzausbau das Partner-Management der zentrale Baustein für langfristigen Erfolg. Weitere Informationen zum Thema Glasfaser als Bestandteil eines fortschrittlichen Stadtwerkeportfolios liefert eine empirische Micus-Studie.

Andreas Mescheder und Andreas Spiegel sind Geschäftsführer der MICUS Strategieberatung GmbH.

Micus-Studie "Glasfaser als Bestandteil eines fortschrittlichen Stadtwerkeportfolios" ([Deep Link](#))

Stichwörter: Breitband, MICUS, Glasfaser

Bildquelle: MICUS Strategieberatung GmbH

Quelle: www.stadt-und-werk.de