

Glasfaserausbau Wettbewerb zieht massiv an

[16.6.2022] Der Glasfaserausbau lässt sich nicht nebenbei erledigen, sagt Christoph Lütke im Interview. Der Geschäftsführer der Vitronet-Gruppe spricht auch über die Herausforderungen für Stadtwerke.

Herr Lütke, sind Breitbandnetze für Stadtwerke nur ein Modethema oder ein wichtiges Geschäftsfeld?

Die Marktzahlen sprechen für sich. Über 100 Stadtwerke sind seit 2017 beim Breitband eingestiegen. Es ist jedoch kein Geschäft, das sich so nebenbei erledigen lässt. Infrastrukturausbau benötigt hohe Vorabinvestitionen. Der Wettbewerb zieht massiv an. Jeder Fachmann weiß, dass die Telekommunikation, der Breitbandausbau und der Energiesektor eigene Gesetze haben. Hinzu kommen Regulierungen, lange Genehmigungsverfahren sowie unterschiedliche Markt- und Wettbewerbsmechanismen. Dies bringt viele Stadtwerke rasch an Grenzen. Um teure Lernkurven und Fehlinvestitionen zu vermeiden, ist die Kooperation mit erfahrenen Partnern daher immer die bessere Alternative.

Die vorherrschende Infrastruktur ist weiterhin Kupfer. Für den Übergang zur Glasfaser fehlt oft Geld. Welche Möglichkeiten bieten Sie?

Viele Stadtwerke werden von uns schon lange beim Aufbau von Breitband-Infrastrukturen unterstützt. Wir halten alle relevanten Zertifizierungen, verfügen über genügend Projektspezialisten und können Planungs- und Baukapazitäten überall dort bereitstellen, wo sie gerade benötigt werden. Zudem stehen wir für einen nachhaltigen Netzausbau, der jederzeit eine Verdichtung ohne hohen zeitlichen und baulichen Aufwand ermöglicht. Und wir treiben diesen Übergang gemeinsam voran. Neben schlüsselfertigen Projekten stehen wir für vertiefende Partnerschaften von Finanzbeteiligungen bis hin zur Übernahme von Teilen oder des kompletten Netzbetriebs bereit. So lassen sich finanzielle und personelle Ressourcen für andere wichtige Zukunftsaufgaben einsetzen.

Wo sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für die kommunalen Unternehmen?

Baut etwa im ländlichen Raum nur ein Anbieter aus, lassen sich

langfristig angelegte Geschäftsmodelle sehr gut realisieren, da die allermeisten Haushalte und Betriebe im Zeitverlauf zur Glasfaser wechseln. Treten mehrere Anbieter gegeneinander an, wird die ausreichende Refinanzierbarkeit infrage gestellt. Hier sind Fingerspitzengefühl und erfahrene Partner gefragt. Ist die Glasfaser in der Kommune flächendeckend bis zum Haus verlegt, beginnt die nächste Herausforderung. Denn diese muss in den Häusern hin zu den Eigentümern und Mietern verlegt werden. Bundesweit müssen noch weit über 30 Millionen Liegenschaften inhouse verkabelt werden. Hinzu kommen massive Personalengpässe beim Tiefbau, der Verkabelung und Planung bis hin zum Betrieb. Der Fachkräftemangel setzt sich bei den Genehmigungsbehörden fort. Auch hier kann Vitronet als kompetenter Dienstleister helfen.

In welchen Bereichen neben der Glasfaser arbeiten Sie für Stadtwerke?

Wir bauen Energie- und andere Versorgungsinfrastrukturen aus und sind in den Bereichen Fernwärme und Lade-Infrastrukturen, Gas und Wasser, Kanalbau und Sanierung sowie beim Aufbau von Infrastrukturen für 5G-Netze und E-Mobilität für Stadtwerke und Kommunen tätig. Zudem werden Netzservices und die Übernahme des Betriebs von Netzen immer stärker nachgefragt. Unsere jüngste Tochter, das Unternehmen Kabel & Bau aus Kehl-Goldstedt, ist als etablierter Partner für Stadtwerke, Zweckverbände und Netzbetreiber überwiegend im Schwarzwaldgebiet zwischen Baden-Baden und Freiburg in vielen dieser Bereiche tätig.

Interview: Thomas Fuchs

<https://www.vitronet.de>

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe Mai/Juni 2022 von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren. (Deep Link)

Stichwörter: Breitband, Vitronet-Gruppe

Bildquelle: Vitronet

Quelle: www.stadt-und-werk.de