

Wir begleiten auf dem Weg zum Carrierwerk

# Stadtwerke können auch Internet

Deutschland soll in naher Zukunft über ein stabiles und flächendeckendes Glasfasernetz verfügen – angesichts der aktuellen Lage ein ambitioniertes Ziel. Dennoch kann dieses Vorhaben in die Tat umgesetzt werden. Was wir dafür benötigen? Ein kooperatives Miteinander im Glasfasermarkt und gute Unterstützung für Stadtwerke auf ihrem Weg zum Carrierwerk. Von Michael Neska, carrierwerke

**W**ährend die großen bundesweit und regional tätigen Telekommunikationsunternehmen den Glasfaserausbau vorantreiben, entdecken auch immer mehr Stadtwerke und öffentliche Versorgungsunternehmen die Möglichkeiten, selbst zum Carrierwerk zu werden. Die Aufgaben der Daseinsvorsorge und die Anforderungen einer effizienten Standortpolitik machen dieses Thema für sie zu einer An- und Herausforderung.

## Mehr als nur Strom, Gas und Wasser

Die leitungsgebundene Versorgung mit Strom, Gas und Wasser von privaten Haushalten, gewerblichen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen ist das Kerngeschäft der kommunalen Versorger. Investitionsentscheidungen in den Bau von Telekommunikationsnetzen als zusätzliche Infrastruktur sind weitreichend. Allein aufgrund der hohen Verlegekosten können Jahre vergehen, bis sich ein solches Netz rechnet. Und es rechnet sich erst, wenn Dienste aus dem passiven ein aktives Netz machen. Das setzt einen sicheren Betrieb und ein belastbares Geschäftsmodell voraus. Dafür braucht es Branchen-Know-how, große technische Systemkompetenz und ein umfassendes Marktverständnis. Und dafür braucht es Partnerschaften.

## Glasfaserinfrastrukturen stärken Stadtwerke

Unsere Welt wird digitaler. Performante Telekommunikationsleistungen treffen auf einen riesigen, weiter wachsenden Bedarf bei Bürgerinnen und Bürgern sowie bei Unternehmen. Hier liegen Anforderungen und gleichzeitig Chancen für Stadtwerke und kommunale Ver-

sorgungsunternehmen. Die Aufgaben auf dem Weg vom Stadtwerk zum „Carrierwerk“ sind groß und verlangen vielfältige Kompetenzen und Zusammenarbeit.

## Herausforderungen für mehr Digitalisierung

Die Digitalisierung schreitet in allen Lebensbereichen unaufhaltsam voran – das bringt Herausforderungen mit sich. Angefangen beim „Neuen Normal“, dem mobilen Arbeiten im Homeoffice. In zahlreichen Unternehmen wird die Regel, dass jeder Beschäftigte auch einen Arbeitsplatz vor Ort hat, zum Auslaufmodell. Digitales Arbeiten ist ortsunabhängig und bisheriges analoges Arbeiten wie beispielsweise Besprechungen im Büro findet ebenfalls digital statt.

Hinzu kommt die private Nutzung des Internets für Streaming oder Spiele. Für all das reichen die verfügbaren Bandbreiten oft nicht mehr aus. Was es in allen Situationen braucht, ist der Zugriff auf ein starkes Internet. Alles andere ist zeitaufwändig, bindet Kapazitäten, ist ineffizient und nicht nachhaltig. Intelligente Konzepte, ausgereifte verfügbare Hard- und Software sowie ein leistungsstarkes, flächendeckendes Glasfasernetz sind die technischen Voraussetzungen, damit dieser Wandel in allen Bereichen künftig reibungslos vonstattengehen kann.

Doch auch wenn man in größeren Dimensionen denkt, wie Smart City oder „Digitaler Staat“, kommt man zum gleichen Schluss: Es geht nicht ohne Internet und vor allem geht es nicht ohne Glasfaser.

## Kooperationen sind erfolgskritisch

Der Schritt vom Stadtwerk zum Netzbetreiber und Serviceanbieter ist groß. Das Stadtwerk wird zum „Carrierwerk“.

Auf diesem Weg – und darüber hinaus – sind verlässliche Kooperationen Voraussetzung für den Erfolg. Am Ende des Tages muss sich die Netzinvestition rechnen. Kosten durch Finanzierung und Betrieb stehen Erlösen aus Vermietung bzw. Vermarktung des Netzes und angebotenen Diensten an private und gewerbliche Endkunden gegenüber. Das Rückgrat eines erfolgreichen Geschäftsmodells bilden daher technische Dienstleistungen für den Netzbetrieb, automatisierte und digitale Prozesse, ein durchdachtes Tarif- und Marketingkonzept sowie geschulte Mitarbeiter. Die carrierwerke haben diesen ganzheitlichen Blick auf Betrieb und Vermarktung von Telekommunikationsnetzen.

## Triple Play als Erfolgsbasis

Triple-Play-Angebote aus Internet, Telefonie und TV sind erfolgskritisch im Wettbewerb. Flexibilität ist Trumpf, sodass der Endkunde alle Dienste und Optionen individuell buchen bzw. auch stornieren kann. Dieses Angebot stärkt auch die Bindung zwischen Anbieter und Endkunde, wenn die entsprechenden Dienstleistungen qualitativ hochwertig und schnell verfügbar sind sowie höchsten Serviceanforderungen entsprechen. Als carrierwerke ist dies unser Anspruch gegenüber unseren Kunden. Doch ist die Zahl der Kunden – anfangs – noch gering, ist es schwierig, dieses Angebot skalierbar und kostengünstig zu realisieren. Die carrierwerke helfen hier, die Nachfragen der Kunden zu bündeln und White-Label-Dienste, die sie als Dienstleister produzieren und die der Netzbetreiber unter seinem eigenen Namen vermarkten kann, besonders kostengünstig anzubieten.

Partnerschaft muss Raum geben und – idealerweise gemeinsames – Wachstum ermöglichen. Vertrauen und Flexibili-



## Michael Neska

Michael ist Geschäftsführer der carrierwerke, seit über 10 Jahren in der Telekommunikationsbranche zuhause und damit bestens vernetzt. Zuletzt hat er die Unternehmensführungen bei einem technischen Dienstleister und diversen Internet Service Providern verantwortet. Dabei hat er nicht nur eine Vielzahl von Projekten erfolgreich umgesetzt, sondern auch maßgeblich das Unternehmenswachstum vorangetrieben.

tät bilden die Basis. So können Kunden der carrierwerke ihre Endkumentarife vollkommen frei nach ihren Wünschen gestalten, da wir auf Einschränkungen bezüglich Bandbreiten oder Traffic-Volumen verzichten. Unser Telefonie-White-Label-Vorleistungsprodukt ist eine glasklare Voice-Over-IP-Lösung. Wir haben aber auch Alternativen für Endkunden, die noch einen analogen Anschluss haben. Und: die carrierwerke bieten Rufnummern und Rufnummernblöcke gemäß den rechtlichen Rahmenbedingungen ihren Kunden kostenfrei an. Auf diese Weise kann ein „junger“ Netzbetreiber und Diensteanbieter seinen Endkunden individuelle Tarife mit zahlreichen Möglichkeiten zur Auswahl stellen.

Im TV-Bereich ist neben IPTV auch die TV-Grundversorgung mit DVB-C-Signalen besonders für die Wohnungswirtschaft von großem Interesse. Deshalb stellen die carrierwerke ihren Kunden – und deren Endkunden – beide Dienste zur Verfügung. Und auch für IPTV gibt es eine komplette Plattform als Vorleistungsprodukt, die individuell gebrandete Apps auf allen gängigen Plattformen umfasst. Als technischer Servicepartner übernehmen die carrierwerke die gesamte Implementierung und die Bereitstellung der individuellen IPTV-Lösung.

Gerade das individuelle Branding der Telekommunikationsdienstleistungen stärkt das Image von Stadtwerken und Versorgungsunternehmen in ihrer neuen Rolle. Der gute Ruf des Daseinsvorsorgers wird auf das neue Angebot übertragen. Das bringt zwar eine Erwartungshaltung der Endkunden an die Leistungen mit sich, bietet aber gleichzeitig große Chancen für den Anbieter. Die carrierwerke unterstützen ihre Kunden daher bei der Vermarktung des Produkts mit einer breiten Palette an Marketing-Know-how. So stärken die carrierwerke ihre Kunden auch gegenüber deren Endkunden. Partnerschaft aus einer Hand!

## Türöffner für das digitale Zeitalter

Glasfasernetze sind für Stadtwerke und kommunale Versorgungsunternehmen der Türöffner für das digitale Zeitalter und Antwort auf die beschriebenen Herausforderungen und Chancen. Triple Play, also eigene Angebote aus Telefonie, Internet und TV, bringen das Netz zum Leuchten und rechnen sich mit einem vernünftigen Geschäftsmodell. Qualifizierte Mitarbeitende, ein erfolgreiches Geschäftsmodell, ein sicherer Netzbetrieb und eine erfolgreiche Vermarktung

von Diensten sind wesentliche Bausteine für den Erfolg. Um diesen Weg gehen zu können, sind Kooperationen wichtig. Partnerschaften im besten Sinn zeichnen sich für uns durch Augenhöhe, Vertrauen und Kompetenz aus – und am Ende durch den gemeinsamen Erfolg. Damit aus dem Stadtwerk ein erfolgreiches „Carrierwerk“ werden kann. ■

*Sie sind neugierig, möchten mehr erfahren und sich mit uns austauschen?*

Auf der ANGA COM in Köln haben wir die Gelegenheit dazu. Besuchen Sie uns vom 14. bis 16. Mai an Stand C8 in Halle 8. Wir freuen uns auf Ihre Fragen, Ihren Input und vor allem auf Ihr Interesse!