

### 3 Fragen an Dr. Martin Fornefeld, MICUS Strategieberatung zum Glasfaser-Geschäftsmodell für Stadtwerke

*Düsseldorf (energategate) - Immer mehr Stadtwerke setzen auf den Breitbandausbau als neues Geschäftsfeld. Dr. Martin Fornefeld, Vorsitzender der Geschäftsführung der MICUS Strategieberatung GmbH, sprach mit energategate über die Chancen.*

**energategate:** Herr Dr. Fornefeld, kann die Erschließung von Breitbandtechnologien durch Stadtwerke dazu beitragen, wegbrechende Erträge aus dem Kerngeschäft zu kompensieren?

**Fornefeld:** Auf jeden Fall. Die Versorgung der Bevölkerung mit Zugang zu breitbandiger Infrastruktur ist festes Ziel der Bundesregierung. Es sind aber noch immer bis zu 25 Prozent der Haushalte in ländlichen Gebieten unterversorgt. Beim Glasfaserausbau wurden erst acht Prozent der Haushalte erreicht, Ziel sind 100 Prozent. Stadtwerke können hier in der Tat tätig werden, viele tun dies auch bereits. Best-practice-Fälle zeigen, dass neben einer flächendeckenden Versorgung auch selbst tragende, wirtschaftliche Betriebsmodelle geschaffen werden können. Konkrete Finanzierungskonzepte belegen, dass sich Investitionen nach fünf bis zehn Jahren wirtschaftlich darstellen lassen. Und zwar auch ohne Fördergelder. Vorteile im frei finanzierten Ausbau liegen in der schnelleren Marktpräsenz, der Freiheit bezüglich der technischen Umsetzung und in der Wahl des Kooperationsmodells.

**energategate:** Was braucht es, um zu erkennen, ob sich Breitband für Stadtwerke lohnt?

**Fornefeld:** Zunächst einmal sollte geklärt werden, wo Potenziale für den Breitbandausbau in einer Region vorhanden sind. Dabei helfen Datenbanken, wie wir sie etwa anbieten. Dazu verfügen wir über ein geografisches Informationssystem und teilautomatisierte Planungstools, um Ausbaugebiete abzugrenzen und Aufwände bestimmen zu können. So kann auch im Rahmen eines schmalen Formats schnell eine Einschätzung getroffen werden, ob und welcher Einstieg in den Breitbandmarkt sich lohnt. Mit den Ergebnissen lassen sich erste Business Cases rechnen, so dass faktenbasiert über das weitere Vorgehen entschieden werden kann. Dabei gilt: Nicht alles müssen Stadtwerke selbst machen - meist sind sie der Infrastrukturanbieter und bedienen sich bei Betrieb und Diensten des Netzes spezialisierter Kooperationspartner.

**energategate:** Was macht ein Breitband-Engagement für Stadtwerke aus Ihrer Sicht erfolgreich?

**Fornefeld:** Das Engagement muss Bestandteil einer gesamtstrategischen Ausrichtung des Stadtwerkes sein. Daher ist eine Integration in die vor- und nachgelagerten Prozesse der Planung, des Baus, der Dokumentation und des Vertriebs, um nur die wichtigsten zu nennen, unabdingbar. Das Breitband-Geschäft sollte eng verzahnt sein mit Aufgaben wie der Zähler-Auslesung, dem Betrieb von Ladeinfrastruktur oder dem Aufbau eines WLAN-Angebotes. Denkbar ist auch die Bildung von integrierten Produktbündeln verschiedener Commodities. Deshalb arbeiten wir in diesen Fragen gerne mit Partnern zusammen, die die energiewirtschaftlichen Hintergründe sehr gut kennen und so eine Verbindung mit dem klassischen Leistungsportfolio herstellen können. Wir haben uns daher bei diesen Herausforderungen zu einer Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung Conenergy entschieden. Damit vereinen wir unsere eigene Expertise im Breitband-Bereich mit der im Energie-Bereich. Praktisch machen wir das heute schon für ein Stadtwerk im bergischen Land und einige Stadtwerke im Münsterland.

Die Fragen stellte Rouben Bathke, energategate-Redaktion Essen.

**Kontakt:** MICUS Strategieberatung GmbH • Pempelforter Str. 50 • 40211 Düsseldorf

[www.micus-duesseldorf.de](http://www.micus-duesseldorf.de) • [info@micus-duesseldorf.de](mailto:info@micus-duesseldorf.de) • 0211 49769 111