

# Von Null auf deutlich mehr als 100 MBit

**GLASFASERAUSBAU** Die Stadtwerke Rüsselsheim bieten innerhalb eines Jahres schnelles Internet und Triple Play für 2500 Wohneinheiten – mit Hilfe externer Unterstützung. Der Regionalversorger gibt drei Ratschläge mit auf den Weg

Von UWE PAGEL, Ulm

**E**rste Ideen für ein schnelles Glasfasernetz gab es in Rüsselsheim 2010. Auslöser waren fehlende Breitbandverbindungen in verschiedenen Stadtgebieten. Die Stadtwerke untersuchten daraufhin, ob sich ein Einstieg in dieses Geschäftsfeld – auf dem sich in Rüsselsheim auch die Telekom und Unity-Media bewegen – überhaupt lohnt. Das Ergebnis war positiv, und so trat Thorsten Moßmann am 1. Sept. 13 seine neue Stelle als Bereichsleiter Telekommunikation an. »Eine der ersten Prioritäten war es, die Detailplanung und Ausschreibung für das Projekt auf den Weg zu bringen. Ohne externe Unterstützung wäre der Aufbau des Internetangebots in nur zwölf Monaten nicht möglich gewesen«, beschreibt er die Ausgangslage.

Um keine Zeit zu verlieren, begannen die Stadtwerke Rüsselsheim parallel zur Ausschreibung der Aktivtechnik und der Dienste mit dem Verlegen der Glasfaserleitungen für das erste Testgebiet. Sie setzten von Beginn an konsequent auf FTTH (Fibre to the Home): Dieser Standard unterstützt deutlich höhere Bandbreiten als die heute üblichen 100 Mbit/s und bietet einen besseren Investitionsschutz.

Für die Auswahl des Partners steckten die Stadtwerke den Rahmen sehr genau ab. So sollte die neue Infrastruktur auf bewährten Technologien aufgebaut werden; in diesem Falle auf Hardwarekomponenten von Cisco und Keymile. Dazu kamen Zulieferer wie Media Broadcast im Bereich TV-Versorgung sowie die Mr. Net Services für die Daten- und Sprachverbindungen. Auf all diesen Gebieten musste der neue Partner tiefere Erfahrungen mitbringen. Zudem strebten die Stadtwerke Rüsselsheim eine langfristige Zusammenarbeit über den Aufbau und die Konfiguration des Netzes sowie über die Hardware hinaus auch bei der Wartung und im laufenden Betrieb an. »Außerdem war es uns ausgesprochen wichtig, einen Anbieter zu finden, der die volle Verantwortung für das Gesamtprojekt übernimmt«, so Moßmann.



**Ziehen an einem Strang:** (von links) Aufsichtsratsvorsitzender Nils Kraft, Bereichsleiter Telekommunikation Thorsten Moßmann, Geschäftsführer Hans-Peter-Scheerer und Rüsselsheims OB Patrick Burghard.

Die Entscheidung fiel auf die Axioms Networks & Solutions GmbH, die als einer der wenigen Anbieter nicht nur die Vorgaben erfüllte, sondern auch entsprechende Referenzprojekte bei Stadtwerken vorweisen konnte.

**Drei Lektionen gelernt** | Danach kam das Projekt zügig ins Laufen, vielleicht sogar etwas zu zügig: »Wenn ich heute etwas anders machen würde, dann auf jeden Fall mehr und länger testen«, lautet eine der Empfehlungen, die Moßmann anderen Stadtwerken gibt. In der Kürze der Zeit war die Testumgebung

nicht umfassend genug ausgefallen, so dass mancher Fehler erst im laufenden Betrieb erkannt und ausgemerzt wurde. Dennoch erreichte man die Zielvorgaben, und mit dem Anschluss der ersten 2500 Wohneinheiten startete auch der breite Vertrieb.

»Das ist die zweite Lektion, die wir in diesem Projekt gelernt haben: Vertrieb kostet Geld. Und man muss die Menschen direkt ansprechen, um sie zu überzeugen. Deswegen entschieden wir uns recht schnell für den Einstieg in den Haustürvertrieb«, so Moßmann. Mit sehenswertem Erfolg: Bis Ende 2014

wurde der ans Glasfasernetz angeschlossene Bestand von Wohneinheiten auf rund 4500 gesteigert, Ende 2015 sollen es mehr als 6000 sein, mit rund 1300 aktiven Kunden.

Während die Stadtwerke anfangs vor allem auf die größeren Unternehmen der Wohnungswirtschaft zielten, sind es in diesem Jahr auch Ein- und Zweifamilienhäuser. Speziell für diese Zielgruppe entwickelten sie ein Glasfaserkit zum Festpreis von 190 €, mit dessen Hilfe die Fritzbox als Modem und Access-Point nicht im Keller verschwindet, sondern sich einen Stock höher im Wohnbereich installieren lässt – das erhöht die Kundenakzeptanz, erleichtert aber auch die Inbetriebnahme. Denn die dritte Lektion, die die Stadtwerke Rüsselsheim lernen mussten, lautete: Unterschätze nie die Probleme, die die Inhouse-Verkabelung mit sich bringen kann. »Vom abgeschlossenen Telekomverteiler bis zur schmalbrüstigen Verkabelung, die keinen Parallelbetrieb für eine Umstellung vom bisherigen Internetanbieter auf unser Angebot erlaubt, haben wir schon alles erlebt«, berichtet Moßmann.

Der Prozess zwischen internen und externen Mitarbeitern hat sich sehr gut eingespielt. Dabei sind die Aufgaben klar zugewiesen: Das kleine interne Team, das aus nur sechs Mitarbeitern besteht, kümmert sich um die Technik, die administrativen Abläufe und den Vertrieb. Ist der Tiefbauauftrag abgeschlossen, übernehmen die externen Mitarbeiter des Axioms-Schwesterunternehmens GA Netztechnik GmbH die Einrichtung und Konfiguration der Infrastruktur. Nach der Fertigstellung »Ready for Service« erfolgt dann die Inbetriebnahme. Die Kommunikation wird über einen speziell für diesen Prozess eingerichteten Share-Point-Server abgewickelt. Bis zu 20 externe Spezialisten stehen je nach Bedarf zur Verfügung und stellen, wenn nötig, auch spezielles Fachwissen. »Dies bietet uns eine Flexibilität, die wir mit eigenen Kräften so nie hinkommen hätten«, beschreibt Thorsten Moßmann die Vorteile.

UWE PAGEL ist Geschäftsführer bei der PR-Agentur Press'n'Relations