

VORLAGE

an die
Stadtverordnetenversammlung

Eingang		DS.-Nr.	176/
			11-
			16
AuslB	ÄR	PBUA	SozJA
KSSpA	OBR	HuFA	StV

Betreff: Grundsatzbeschluss zur Glasfaserversorgung in Rüsselsheim
Bezug: Beschluss der Stadtverordnetenversammlung am 14.09.2012 zur DS 122/11-16 (Glasfaserversorgung in Rüsselsheim)

M-Nr.: 217a/12

Der Magistrat leitet nachstehende Vorlage der Stadtverordnetenversammlung zur Beschlussfassung zu:

Beschlussvorschlag:

Kenntnisnahmen:

Die Stadtverordnetenversammlung nimmt zur Kenntnis, dass

1. diese Vorlage in Fortschreibung der DS 122/11-16 (Glasfaserversorgung in Rüsselsheim) die Vorgaben zur Umsetzung der Beschlussfassung erfüllt.
2. im Rahmen des Umsetzungsprozesses ein zeitliche und räumliche Realisierung des Gesamtvorhabens definiert und der Stadtverordnetenversammlung zur Kenntnis gegeben wird.
3. der Aufbau und der Betrieb der Breitbandinfrastruktur in Rüsselsheim sowie das Angebot von Endkundenprodukten durch die Stadtwerke Rüsselsheim GmbH in deren Verantwortung erfolgen.
4. dass die Vorgaben gemäß § 121 Hessischer Gemeindeordnung (HGO) erfüllt sind. Das Vorhaben wird der Kommunalaufsicht angezeigt.
5. dass der gemäß Ziffer 5 des Beschlusses zur DS 122/11-16 (Glasfaserversorgung in Rüsselsheim) beschlossene Investitionszuschuss in Höhe von 850.000 € nicht erforderlich wird.

6. dass die Finanzierung des Vorhabens durch die Stadtwerke Rüsselsheim GmbH erfolgt. Kommunale Bürgschaften werden, sofern erforderlich, nach u.a. EU-Rechtlicher Prüfung, der Stadtverordnetenversammlung im Rahmen einer separaten Vorlage zur Beschlussfassung zugeleitet.

Beschlussvorschläge:

Die Stadtverordnetenversammlung beschließt

1. Die Stadt Rüsselsheim beabsichtigt dafür Sorge zu tragen, ihren Bürgern bis zum Jahr 2020 im Stadtgebiet eine hochleistungsfähige Breitbandinfrastruktur zur Verfügung zu stellen.
2. die Gründung der Telekommunikation Rüsselsheim GmbH als Tochtergesellschaft der Stadtwerke GmbH.
3. den Gesellschaftsvertrag gemäß Anlage 1.

Begründung:

Ausbau der Breitbandinfrastruktur in Rüsselsheim

Am 19.04.2012 beauftragte die Stadtverordnetenversammlung mit der DS 122/11-16 (Glasfaserausbau in Rüsselsheim) den Magistrat, einen Zeit- und Umsetzungsplan für eine einheitliche Glasfaserversorgung in Rüsselsheim zu erarbeiten und der Stadtverordnetenversammlung zur Beschlussfassung vorzulegen. Diesem Auftrag wird mit der vorliegenden Vorlage Rechnung getragen.

Eine leistungsfähige und zukunftssichere Infrastruktur für Telekommunikation ist ein unverzichtbarer Standortfaktor, sowohl für Gewerbe als auch für Wohnen. Die Gründe wurden bereits ausführlich in der DS 122/11-16 (Glasfaserversorgung in Rüsselsheim) erläutert.

Die Ausgangssituation zur Bandbreitenverfügbarkeit in Rüsselsheim ist durch folgende Eckpunkte geprägt:

Flächendeckend ist DSL mit 1 Mbit/s (Download) verfügbar, 83% der Haushalte können DSL bis 6 Mbit/s erhalten, 70% der Haushalte können DSL bis zu 16 Mbit/s erhalten. Höhere Bandbreiten über DSL sind im Umkreis von etwa 500 m um die Hauptverteiler der Telekom in der Kölner Straße, Bensheimer Straße, Brunnenstraße, Schlesienstraße und Rheinstraße verfügbar.

Ein Kabelanschluss über den auch höhere Bandbreiten im Download bezogen werden können, ist für 55% der Haushalte möglich.

Auffällig ist, dass große Teile der Stadt nördlich der Bahn (darunter wesentliche Teile der Innenstadt) sowie die Gewerbegebiete Hasengrund und Blauer See nur unzureichende Angebote vorfinden.

Der Bedarf nach Bandbreite ist in den vergangenen 20 Jahren exponentiell gewachsen. Er verzehnfachte sich etwa alle fünf bis sieben Jahre. Anzeichen für eine Abschwächung sind derzeit nicht erkennbar. Die steigende Nachfrage z. B. nach Bewegtbildern lässt eine Fortsetzung des Trends wahrscheinlich erscheinen. Somit ist absehbar, dass ein Angebot von 16 Mbit/s in etwa 5 Jahren nur noch als Minimalversorgung gilt. Für Rüsselsheim würde das bedeuten, dass fast die Hälfte der Haushalte und Standorte unattraktiv oder mangelhaft versorgt wären.

Auch die Einführung von schnellen Funknetzen (LTE) wird das nicht wesentlich verändern. Die Gründe hierfür sind zum einen, dass die Bandbreite eines Antennenstandortes von allen Nutzern geteilt wird. Die Steigerungsraten von mobilen Anwendungen sind noch größer als oben skizziert, so dass die zusätzliche Bandbreite und das Datenvolumen komplett von Mobilfunkgeräten aufgesaugt werden. Zum anderen sind die Antennenstandorte selbst auf die Zuführung von Signalen mit Glasfaserkabeln angewiesen.

Der Aufbau einer festen Infrastruktur ist daher für die Stadtentwicklung dringend notwendig. Da der Aufbau mehrere Jahre in Anspruch nehmen wird, ist ein zügiger Beginn angeraten.

Umsetzung durch die Stadtwerke Rüsselsheim

Für die Stadtwerke Rüsselsheim bedeuten Aufbau, Betrieb und das Angebot von Diensten für Endkunden ein neues Geschäftsfeld. Daher sind die Voraussetzungen des § 121 der Hessischen Gemeindeordnung (HGO) zu erfüllen. Diese sehen eine Markterkundung, eine Verbändebeteiligung und den Nachweis der Wirtschaftlichkeit vor.

Markterkundung

Eine aktuelle Markterkundung wurde Anfang Juli 2012 durchgeführt. Dabei wurden 11 Unternehmen der Telekommunikationsbranche, u. a. Telekom, Unitymedia, Versatel angefragt. Gefragt wurde, ob beabsichtigt ist, innerhalb der nächsten drei Jahre flächendeckend in der Stadt Rüsselsheim oder in einzelnen Stadtteilen, den Aufbau und Betrieb eines kabelgebundenen Breitbandnetzes zu beginnen. Bis zum Fristablauf Ende Juli lagen sechs Rückmeldungen vor. Kein Unternehmen plant eine entsprechende Maßnahme.

Verbändebeteiligung

Ende August wurden die IHK Darmstadt, die Handwerkskammer Frankfurt Rhein-Main sowie sechs Verbände der Telekommunikationsbranche angeschrieben. Ihnen wurde das Vorhaben der Stadtwerke erläutert und sie wurden um eine Stellungnahme gebeten. Es gingen Stellungnahmen der IHK, der Handwerkskammer, des Verbandes kommunaler Unternehmen (VKU), des Bundesverbandes Breitbandkommunikation (BREKO) sowie des Bundesverbandes Glasfaseranschluss (BUGLAS) ein.

Die IHK begrüßt die Initiative unter dem Vorbehalt, dass keine Privatunternehmen ihr Interesse bekundet haben. Sie rät dazu, die kommunale Initiative auf die Bereitstellung einer passiven Infrastruktur zu begrenzen, begrüßt jedoch die geplante Vermietung der Infrastruktur im Zuge des „Open-Access-Modells“ (s. Geschäftsmodell).

Die Handwerkskammer begrüßt ebenfalls die Initiative und hebt die geplante Einbindung des Handwerks bei Wartung und Betrieb hervor.

Der BREKO-Verband begrüßt und unterstützt die geplanten Aktivitäten. Er hält das geplante Geschäftsmodell der Stadtwerke für einen betriebswirtschaftlich sinnvollen Weg. Mit dem beabsichtigten Open-Access-Modell würde eine effiziente und rasche Netzauslastung erreicht und der zwischen Bundesnetzagentur und der Branche vereinbarte Standard eingehalten.

Der VKU verweist auf die Breitbandstrategie der Bundesregierung, die flächendeckend hochleistungsfähige Breitbandanschlüsse bis 2018 vorsieht. Er sieht Synergiepotenziale die bei der Mitverlegung mit Wasser- und Energieleitungen und bei der Umstellung der Stromnetze auf intelligenten Datenaustausch bestehen. Er unterstützt ausdrücklich den Aufbau und Betrieb des Datennetzes durch die Stadtwerke.

Der Bundesverband Glasfaseranschluss (BUGLAS) hält die Entscheidung der Stadtwerke für sehr zukunftsorientiert und verweist darauf, dass viele der Mitgliedsunternehmen das gleiche Geschäftsmodell verfolgen, wie von den Stadtwerken geplant. Er begrüßt den Open-Access-Ansatz und nennt Gründe, die für die Etablierung des Geschäftes in einer eigenständigen Gesellschaft sprechen.

Die Stellungnahmen sind als Anlagen beigelegt.

Wirtschaftlichkeit

Der Nachweis der Wirtschaftlichkeit ist durch die Erarbeitung eines Geschäftsplans erbracht. Die Ergebnisse werden unter der Begründung zur Gründung einer Gesellschaft ausführlich erläutert. Der Geschäftsplan wurde im Aufsichtsrat der Stadtwerke Rüsselsheim GmbH in seiner Sitzung am 3. Mai 2012 vorgestellt und diskutiert. Der Aufsichtsrat fasste daraufhin den Beschluss, den Aufbau des neuen Geschäftsfelds voranzutreiben.

Zusammenarbeit mit der Gewobau

Über eine mögliche Zusammenarbeit zwischen der Gewobau und den Stadtwerken beim Aufbau des Breitbandnetzes wurden mehrere Gespräche geführt, die Verhandlungen sind noch nicht abgeschlossen. Eine anfänglich diskutierte unternehmerische Beteiligung der Gewobau wird einvernehmlich nicht weiter verfolgt.

Es zeichnet sich ein Modell der Zusammenarbeit ab, dass die alleinige Verantwortung für Bau und Betrieb des Netzes bei den Stadtwerken belässt. Gegenstand der Zusammenarbeit könnte ein Lieferverhältnis der Stadtwerke an die Gewobau und ein Vertrag zur Nutzung von Verkabelung in den Häusern der Gewobau sein.

Das Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell wird zusätzlich erläutert durch die Grafiken im Foliensatz der Anlage 7.

Es basiert auf dem Ansatz, ein Glasfasernetz zu errichten. Die Glasfasern werden dabei bis in jedes Gebäude geführt (FTTB: Fiber to the building).

Wünschenswert ist die Erschließung jeder Wohnung mit Glasfaser (FTTH: Fiber to the home), die Entscheidung hierüber trifft jedoch der Gebäudeeigentümer.

Die Wertschöpfungsebenen

Wesentlich zum Verständnis sind die unterschiedlichen Ebenen der Geschäftstätigkeit im Glasfasermarkt:

Die Ebene 1, auch passive Infrastruktur oder Infrastrukturebene genannt, umfasst sämtliche Tiefbauarbeiten in der Straße, die Hauseinführungen, den Bau von Technikgebäuden und das Einbringen von (vorerst unbeleuchteten) Glasfasern, sog. „Dark Fiber“. Als Ergebnis entsteht ein sogenanntes passives Netz, das ohne weitere Bauarbeiten verwendet werden kann, jedoch ohne die darüber liegenden Ebenen nicht genutzt werden kann. Auf dieser Ebene fallen die höchsten Investitionen an, die ca. 4/5 der gesamten Investitionen ausmachen. Die Infrastruktur kann an einen Betreiber vermietet werden. Die zu erwartenden Mieteinnahmen lassen jedoch **keine** Refinanzierung in akzeptablen Zeiträumen erwarten.

Die Ebene 2, auch aktive Infrastruktur oder Betreiberebene genannt, beinhaltet die gesamte Elektronik und die Software um das Netz zu betreiben, das heißt Nachrichtenübermittlung zu betreiben. Sie enthält außerdem den Einkauf von Internetverbindungen. Die Ebene 2 verwendet die Ebene 1 um daraus Vorleistungsprodukte wie z. B. garantierte Bandbreiten (Bitstream) zu erzeugen.

Der Anteil an den Gesamtinvestitionen liegt bei ca. 10-15%. Die Wirtschaftlichkeit wird durch die Auslastung des Netzes beeinflusst. Je mehr Unternehmen die Bandbreite nachfragen, umso höher der Umsatz.

Die Ebene 3, auch Diensteebene genannt, enthält die Beziehung zu den Endkunden. Hier werden aus den Vorleistungsprodukten der Ebene 2 die Produkte wie Internetanschluss, Telefonanschluss und TV-Produkt. Bei den möglichen Endkunden kann es sich gleichermaßen um Privat- und Geschäftskunden handeln. Der Anteil an den Gesamtinvestitionen beträgt ca. 5-10%, die Erlöse werden durch die Anzahl an Kunden und die durchschnittlichen Umsätze pro Endkunden bestimmt.

Das geplante Geschäftsmodell der Stadtwerke GmbH

Das geplante Geschäftsmodell basiert auf zwei wesentlichen Elementen: Der Tätigkeit der Stadtwerke auf allen oben genannten Ebenen und dem offenen Zugang zum Netz für fremde Diensteanbieter (Open-Access).

Die Tätigkeit auf allen Ebenen bedeutet, dass die Stadtwerke nicht nur das Netz bauen und betreiben, sondern (mit Partnern) auch Produkte für Endkunden anbieten werden.

Der offene Zugang zum Netz heißt, dass dritte Anbieter von Endkundenprodukten über definierte Schnittstellen die Möglichkeit erhalten, eigene Endkundenprodukte anzubieten. Es wird daher einen Wettbewerb auf Endkundenebene geben.

Die Entscheidung für das Geschäftsmodell fiel nach Analysen der Wertschöpfungsebenen und unter Berücksichtigung von zukünftigen Erwartungen an die Gesetzgebung im Telekommunikationsmarkt.

Im Ergebnis war festzuhalten, dass ohne Angebote an Endkunden das teure passive Netz nicht refinanzierbar ist. Ein wirtschaftlich selbsttragendes Geschäftsmodell ist für die Stadtwerke nur darstellbar, wenn auch Endkundenprodukte angeboten werden.

Die Öffnung des Netzes für Dritte nach Vorliegen von Marktstandards wird zwar zu Wettbewerb um den Endkunden führen, aber auch die Auslastung des Netzes verbessern, indem eine höhere Anzahl von Kunden gewonnen wird.

Im Umkehrschluss ermöglicht die Einführung eines Open-Access-Ansatzes auch für die Stadtwerke die Chance, Endkundenprodukte auch in Breitbandnetzen von Nachbarkommunen anzubieten. Wenn die eigenen Prozesse auf offenen Standards aufsetzen, können diese auch einfach auf andere Netze angewendet werden.

Marktpartner

Auf allen Ebenen werden die Stadtwerke Partner einbinden. Auf der Infrastrukturebene sind dies Bauunternehmen für Tiefbau und Leitungsbau. Auf der Betreiberebene sind es spezialisierte Technikunternehmen und das örtliche Handwerk für Verkabelungen im Haus. Auf der Diensteebene sind das spezialisierte Dienstleister, z. T. große Telekommunikationsunternehmen, die einen bedeutenden Teil der Dienstleistungen, z. B. für die Telefonie erbringen.

Weiterhin werden Kooperationsmodelle mit anderen Stadtwerken verfolgt.

Endkundenprodukte

Als typische Endkundenprodukte werden Internetzugänge mit hohen und sehr hohen Bandbreiten, Telefonanschlüsse mit und ohne Flatrate und TV-Angebote angeboten. Es werden darüber hinaus Geschäftskundenprodukte für kleine und mittlere Unternehmen angeboten, die bessere Telefoniemerkmale wie zahlreiche Rufnummern und EC-Cash aber auch bessere Bandbreiten und erhöhte Verfügbarkeiten enthalten. Eine endgültige Produktdefinition und die Preise sind noch nicht festgelegt.

Gründung einer Gesellschaft

Aktuelle Beschlussfassung

Zur Umsetzung des Geschäftsmodells wird eine neue Gesellschaft in der Rechtsform einer GmbH gegründet. Der Name der Gesellschaft lautet Telekommunikation Rüsselsheim GmbH (TKR). Alleinigere Gesellschafter der TKR wird die Stadtwerke Rüsselsheim GmbH.

Es hat sich bei der Energie- und Wasserversorgung als sehr sinnvoll erwiesen, dass es getrennte Tochtergesellschaften gibt. Die getrennte Rechnung erleichtert den Nachweis von Kosten gegenüber Regulierungsbehörden und verbessert die Transparenz.

Der Aufbau einer kompletten neuen Infrastruktur sollte sinnvollerweise von Anfang an in einer neuen Gesellschaft erfolgen, da ein erhebliches Vermögen entsteht. Auch bietet die getrennte Gesellschaft bessere Möglichkeiten einer Beteiligung Dritter, z. B. von Bürgern.

Gesellschaftsvertrag

Der Gesellschaftsvertrag der TKR wird bis auf den Namen, den Gesellschaftszweck und das Stammkapital dem Gesellschaftsvertrag der Kommunalservice Rüsselsheim GmbH entsprechen. Dieser wurde von der Stadtverordnetenversammlung am 22.04.2010 einstimmig beschlossen (DS 440/06-11). Damit ist die Einheitlichkeit der Gesellschaftsverträge der Stadtwerke-Töchter hergestellt. Insbesondere sind darin die Rechte der Stadt Rüsselsheim und der örtlichen und überörtlichen Prüfungsorgane gesichert. Der kommunale Einfluss bleibt über den Aufsichtsrat der Stadtwerke gewahrt.

Als Gesellschaftszweck wird folgendes festgelegt:

- (1) Gegenstand des Unternehmens ist die Versorgung der Einwohner und Unternehmen der Stadt Rüsselsheim und – soweit rechtlich zulässig – anderer Städte, Gemeinden und wirtschaftlicher Unternehmen dieser Städte und Gemeinden mit Rundfunk- und Telekommunikationsleistungen.
- (2) Unternehmensgegenstand ist insbesondere der Bau und der Betrieb von Infrastrukturen für die Nachrichtenübertragung, von Rundfunkinfrastrukturen und von Infrastrukturen für die Informationsverarbeitung sowie die Erbringung von Dienstleistungen für Telekommunikation, Rundfunk und Informationsverarbeitung über eigene und fremde Netze.
- (3) Soweit gesetzlich zulässig, ist die Gesellschaft zu allen Geschäften und Maßnahmen berechtigt, die geeignet erscheinen, den Gesellschaftszweck zu fördern, auch zum Erwerb und zur Veräußerung von Grundstücken.
- (4) Im Rahmen des vorstehend beschriebenen Unternehmensgegenstands und nach Maßgabe von §§ 121 ff. HGO kann die Gesellschaft andere Unternehmen gründen, erwerben oder sich an ihnen beteiligen und für diese Gesellschaften Führungs- und Verwaltungsaufgaben übernehmen.
- (5) Die Gesellschaft kann für andere Städte und Gemeinden sowie deren wirtschaftliche Unternehmen Leistungen durchführen, sofern die HGO nicht entgegensteht.

Ausblick

Es dient zur Kenntnis, dass zukünftig das gesamte Geschäft Breitband / Telekommunikation möglicherweise auf mehrere Gesellschaften verteilt wird. So könnte der Betrieb der aktiven Infrastruktur in einer separaten Gesellschaft erfolgen. Sollten sich die Kooperationsmodelle mit anderen Stadtwerken als Erfolg versprechend darstellen, würde ggf. eine gemeinsame Gesellschaft für den Betrieb mehrerer Netze gegründet. Hier liegen erhebliche Potenziale zur Kostensenkung und für die Verhandlungen mit Nutzern und Dienstleistern.

Schließlich wird erwogen, eine separate Gesellschaft für den Vertrieb von Endkundenprodukten zu gründen. Hier wird auch sehr genau die Entwicklung in der Liberalisierung der Energiemärkte zu beobachten sein. Wenn sich hier die Gesetze verschärfen, könnte die separate Vertriebsgesellschaft die Endkundenprodukte von Telekommunikation und Energie übernehmen, während die Infrastrukturen in jeweils getrennten Gesellschaften geführt werden.

Wirtschaftlichkeit, Chancen und Risiken

Annahmen der Business-Planung

Die Wirtschaftlichkeit des Vorhabens wurde durch einen umfangreichen Businessplan untersucht. Er geht von einer Erschließung des gesamten Stadtgebiets innerhalb von acht Jahren aus. Eine schnellere Erschließung verbessert die Wirtschaftlichkeit. Der gesamte Betrachtungszeitraum beträgt 20 Jahre.

Eine Annahme des Businessplanes ist, dass es gelingt ein einheitliches Netz zu etablieren, wie im Beschluss zur DS 122/11-16 (Glasfaserversorgung in Rüsselsheim) gefordert wurde. Wesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg ist, dass es gelingt die Mieter der Wohnungswirtschaft, insbesondere der Gewobau, als mögliche Kunden zu gewinnen.

Der Ausbau erfolgt in einzelnen Segmenten (Cluster), in denen eine Gesamterschließung (Roll-Out) geplant wird. Während des Roll-Out wird ein relativ niedriger Beitrag für den Anschluss verlangt, was den Gebäudeeigentümern die Entscheidung vereinfacht. Nach dem Roll-Out nachträglich angeschlossene Gebäude werden einen deutlich höheren Beitrag für den Hausanschluss zahlen müssen.

Der Businessplan geht davon aus, dass es zunächst gelingt 30% der angeschlossenen Wohnungen als Kunden für irgendein Produkt zu gewinnen. In späteren Jahren steigt dieser Anteil, da die Bandbreitenbedürfnisse wachsen und insbesondere die herkömmlichen DSL-Anschlüsse dem immer weniger genügen.

Es wurden drei Szenarien untersucht, die sich hinsichtlich der Anzahl der Kunden, der Zinsentwicklung, der Tiefbaupreise und der Einkaufspreise für Vorleistungsprodukte unterscheiden. Sie werden als Best-, Real- und Worst-Case bezeichnet. Der Real-Case wird als der wahrscheinlichste Fall betrachtet.

Die Preise für die Privatkundenprodukte liegen im Businessplan zwischen 15 und 65 €/ Monat (brutto). Sie sinken über die Jahre. Es wird darauf hingewiesen, dass es dabei um eine Annahme für die Berechnung und nicht um verbindliche Produktpreise handelt.

Ergebnisse der Business-Planung

Nachfolgend sind die zentralen Ergebnisse der Planungen wiedergegeben.

Die gesamten Investitionsaufwendungen über 20 Jahre liegen zwischen 39 und 41 Mio. €. Dieser Betrag muss letztlich eingesetzt werden. Das Geld stammt zu Beginn überwiegend aus Krediten, später dienen steigende Umsätze zur Finanzierung. Die Umsätze steigen in allen drei Szenarien auf über 9 Mio. €/a nach 20 Jahren an.

Die Nachsteuerergebnisse werden zwischen 2016 und 2019 positiv und erreichen nach 20 Jahren Werte zwischen 3,2 und 4 Mio. €/a. Es werden also ab diesem Zeitpunkt Gewinne ausgewiesen. Damit sind jedoch noch nicht alle früheren Ausgaben wieder erwirtschaftet (kumulierter Cash-Flow). Hierfür ist ein Zeitraum von 14-16 Jahren notwendig. Die Gesamtkapitalrendite über 20 Jahre beläuft sich auf 6,8% bis 14,9%. Der Kapitalwert ist eine zentrale Größe bei der Betrachtung der Wirtschaftlichkeit einer Investition. Ein positiver Kapitalwert bedeutet vereinfacht eine lohnende Investition, ein negativer Kapitalwert das Gegenteil.

Über einen Zeitraum von 20 Jahren ergibt sich ein Kapitalwert von im schlechtesten Fall -4,5 Mio. € und im besten Fall +5,4 Mio. €. Im wahrscheinlichsten Fall beträgt der Kapitalwert nach 20 Jahren +0,4 Mio. € und steigt nach 30 Jahren auf +14,5 Mio. €.

Finanzierung

Zur Finanzierung des Vorhabens wurden Gespräche mit Geschäftsbanken und der landeseigenen WI-Bank geführt. Das Interesse der Banken ist groß, jedoch liegt noch keine konkrete Zusage vor. Das Geschäftsmodell wurde als sehr positiv bezeichnet.

Die Frage der Sicherheiten spielt eine große Rolle. Mit der WI-Bank und der Hessenagentur wurde über mögliche Landesbürgschaften gesprochen. Sollte sich das jedoch nicht realisieren lassen, wären Kommunalbürgschaften für eine gesicherte Finanzierung notwendig. Hierfür ist dann allerdings eine Prüfung der dann gültigen beihilferechtlichen Regelungen, eine Beschlussfassung der Stadtverordnetenversammlung und eine Genehmigung der Aufsichtsbehörde erforderlich.

Die Beschlussziffer 5 der DS 122/11-16 (Glasfaserversorgung in Rüsselsheim) wird durch den aktuellen Beschluss insofern verändert, dass für den Ausbau im Hasengrund kein Investitionszuschuss der Stadt erforderlich ist. Durch den Ausbau für die gesamte Stadt ergibt sich ein selbsttragendes Geschäftsmodell. Der Ausbau im Hasengrund wird als erste Stufe für den Gesamtausbau betrachtet.

Diskussion, Chancen, Risiken

Der Aufbau einer komplett neuen unterirdisch verlegten Infrastruktur lässt keine schnelle Wirtschaftlichkeit erwarten. Das ist auch der Grund, warum am Kapitalmarkt orientierte Unternehmen diesen Schritt nicht vornehmen, da sie wesentlich schnellere Refinanzierungen verlangen.

Die gesamte Investitionssumme von nahezu 40 Mio. € stellt für die Stadtwerke eine große Herausforderung dar. Während des Ausbauperioden sind zusätzliche Investitionen von im Mittel über 4 Mio. €/a notwendig.

Die Annahmen der Businessplanung wurden sehr sorgfältig ermittelt, dennoch sind die Ergebnisse über 20 Jahre zwangsläufig mit Fehlern verbunden, die umso größer werden, je weiter der Zeitpunkt in der Zukunft liegt. Der Worst-Case der Betrachtung zeigt einen negativen Kapitalwert von über 4 Mio. € an, was (stark vereinfacht) einem jährlichen Verlust von 200 T€ entspricht.

Das Risiko einer Fehlinvestition kann als gering betrachtet werden. Kein Experte bezweifelt, dass damit eine wichtige und werthaltige Infrastruktur entsteht. Durch die gestreckte Umsetzung in einzelne Abschnitte über mehrere Jahre können Erkenntnisse früherer Abschnitte aufgenommen werden. Somit ist im Gegensatz zu einmaligen Investitionen ein Nachsteuern möglich.

Risiken liegen in der Akzeptanz der Produkte durch die Kunden und die langfristige Preisentwicklung. Zwei Faktoren können diese Risiken abmildern: Der Open-Access-Ansatz geht von Wettbewerb aus, negiert ihn also nicht. Auch wenn andere Telekom-Anbieter über Glasfaser deutlich erfolgreicher agieren als die Stadtwerke, würden auch sie

ihren Beitrag zur Refinanzierung der Infrastruktur leisten. Auf einen Preiswettbewerb kann die immense Leistungsfähigkeit der Glasfaser sehr gut durch höherwertige Produkte reagieren. Leicht sinkende Endkundenpreise wurden dennoch bereits eingeplant.

Fest steht, dass für dieses Projekt ein langer Atem und eine langfristige Betrachtung notwendig sind. Interessant ist, dass bei einer Betrachtung über 30 Jahre das positive Ergebnis rasant ansteigt.

Positiv sind die allgemeinen Rahmenbedingungen. Aufgrund der äußerst niedrigen Zinsen ist derzeit ein sehr guter Zeitpunkt, um ein Geschäftsfeld mit hoher Anlagenintensität aufzubauen. Auch wird es auf der Infrastrukturebene keinen gleichwertigen Wettbewerber geben; niemand wird ein zweites Glasfasernetz bauen. „Der frühe Vogel fängt den Wurm“.

In der strategischen Betrachtung der Stadtwerke ergänzt die Glasfaser sehr gut die bestehenden Anlagen der Stadtwerke. Bei den Endkundenprodukten ist ein Trend zur Konvergenz von Energie und Telekommunikation festzustellen. Das neue Geschäftsfeld würde es ermöglichen, dem Wettbewerb auf Augenhöhe zu begegnen. Nicht zuletzt deshalb hat sich der Aufsichtsrat der Stadtwerke für das Geschäftsfeld ausgesprochen.

Umsetzung

Der vorgelegte Beschluss bildet die Grundlage für alle weiteren Aktivitäten. Vorgehend haben bei den Stadtwerken bereits Vorarbeiten für den Ausbau im Pilotgebiet Hasengrund begonnen. Es ist beabsichtigt dort in 2013 mit den Bauarbeiten zu beginnen. Im Wirtschaftsplan 2013 werden Mittel dafür eingestellt. Erste personelle Verstärkungen wurden vorgenommen, um das Vorhaben umzusetzen.

Zeitgleich mit der Umsetzung im Hasengrund würde der technische Gesamtplan (Masterplan) für das gesamte Stadtgebiet erstellt. Er bildet die Grundlage für die Größe und den Zuschnitt der einzelnen Ausbaugebiete (Cluster). Daher können derzeit noch keine Aussagen zum weiteren Fortgang des Gesamtvorhabens gemacht werden. Wie vorstehend genannt, gehen die Stadtwerke derzeit von einem Zeitraum von acht Jahren aus, um das gesamte Stadtgebiet zu erschließen.

Weitere personelle Verstärkungen sind bei der Stadtwerke GmbH notwendig, um sowohl den Ausbau der Infrastruktur als auch die Vermarktung der Produkte zu ermöglichen. Die vorliegende Planung geht von ca. sechs bis sieben Personen aus.

Rüsselsheim, den 09.10.2012

Patrick Burghardt
Oberbürgermeister