

# Daten aus der Stromleitung

MATTHIAS NIKLOWITZ

**STROM/TELEKOM** Viele kleinere Elektrizitätswerke bieten auf lokaler Basis Telekom- und Daten-Dienste an. Jetzt geben auch die grossen Stromversorger Gas – mit der regional tätigen Litecom.

Seit ihrer Gründung Ende des 19. Jahrhunderts haben Elektrizitätswerke eigene Telefonleitungen. Später kamen Datenleitungen hinzu, mit denen die Stromversorger ihre Kraftwerke und Umspann-Anlagen kontrollieren und fernsteuern. Auch wenn sehr viele Kontroll- und Messdaten ausgetauscht werden – moderne Kommunikationsnetze sind damit bei weitem nicht ausgelastet. In den letzten Jahren sind daher viele kommunale Versorger wie beispielsweise Telezug (Wasserwerke Zug), «Die Werke» (Wallisellen), EBM (Münchenstein) oder die Elektrizitätswerke Ernen-Mühlebach in den Telekom-Bereich vorgestossen.

## Nächster Versuch

Auf regionaler Ebene war die Sache schwieriger. Zwar hatten es die grossen Stromversorger vorgemacht. In einer ersten Runde nach der Telekom-Liberalisierung brachten 1996 Atel, BKW, CKW, EG Laufenburg, EOS und NOK Teile ihrer Leitungskapazitäten in das Unternehmen DiAx ein. Doch 2000 erfolgte die Fusion mit Sunrise und der Verkauf der DiAx-Beteiligungen an TDC.

Jetzt nehmen einige Elektrizitätswerke – AEW Energie, Elektrizitätswerke der Kantone Zürich (EKZ), Schaffhausen (EKS), Thurgau (EKT), St. Gallisch-Appenzellerische Kraftwerke (SAK), Nordostschweizerische Kraftwerke (NOK) – einen neuen Anlauf. Sie haben das Telekommunikationsunternehmen Litecom AG mit Sitz in Aarau gegründet. Bereits seit 2003 hatten diese sechs Elektrizitätswerke auf der Basis einer einfachen Gesellschaft

zusammengearbeitet. Das Unternehmen bietet Telekom-Dienste für Geschäftskunden an. Neben mittel-

## Sechs EW bieten nun zusammen Telekom-Dienste an.

grossen Unternehmen, Hochschulen, Polizeikorps, Verwaltungsstellen, Telekom-Dienstleistern und Stromversorgern gehören auch 15 der 100 grössten schweizerischen Unternehmen zu den Kunden.

Diese Nischenstrategie möchte Litecom «kontinuierlich weiter entwickeln». Zu den angebotenen Diensten zählen Festnetzverbindungen zwischen lokalen Datennetzen, Teilnehmervermittlungsanlagen, TDM-, DSL- und Ethernet-Datenverbindungen und Verbindungen zu weiteren Netzbetreibern. Das zweite Geschäftsjahr hatte eine Umsatzsteigerung um 37% gebracht, «trotz Preiserosion und einem insgesamt nur schwach wachsenden Markt». Gegenwärtig macht die Litecom einem Umsatz von 15 Mio Fr.

«Wir setzen den Schwerpunkt beim Handelsgeschäft», sagt Matthias von Arx, Geschäftsführer der Litecom, «dazu gehören Marketing, Verkauf und Koordination, die eigentliche Erbringung der Telekom-Dienste wird durch unsere Aktionäre vorgenommen.» Einzelne Elektrizitätswerke hatten bereits vor der Telekom-Liberalisierung Verträge mit Telekom-Kunden, die bei der Investition in die DiAx nicht mit eingebracht wurden. «So vernetzen Elekt-

trizitätswerke beispielsweise bereits seit 1995 im Kanton Aargau Teile der kantonalen Verwaltung.»

Sowohl im eigenen Einzugsbereich als auch ausserhalb setzt Litecom auf Partnerschaften mit Firmen wie Sunrise oder Green und tritt teilweise als deren Unter-Auftragnehmer auf, wenn eine gesamtschweizerische Abdeckung erwünscht ist. Punktuell kooperiert Litecom auch mit anderen Elektrizitätsgesellschaften ausserhalb des eigenen Einzugsgebietes, wenn Standorte vernetzt werden müssen. Die Zusammenarbeit der Stromversorger ist laut von Arx in ihrem Kerngeschäft nicht immer ganz problemlos – als Litecom mit eigenem Marktauftritt ist es einfacher, bei einzelnen Aufträgen weitere Elektrizitätsgesellschaften einzubeziehen. «Generell haben unsere Kunden wenig Probleme mit der beschränkten Netzabdeckung in der Nordostschweiz, viele möchten explizit mit mehreren Anbietern zusammenarbeiten, um Klumpenrisiken zu vermeiden», so von Arx.

Das Geschäftskundensegment, das Litecom bearbeitet, ist sehr stark umkämpft – wie rechnet sich das? «Ein Anbieter muss möglichst viel eigene Infrastruktur haben», erklärt von Arx, «denn je mehr Leitungen



Lieferschein Nr.: 2505235 Medien Nr.: 4306 Medienausgabe Nr.: 162758 Objekt Nr.: 12424389 Subjekt Nr.: 1 lektoren Nr.: 8 Abo Nr.: 1051017 Teiler Nr.: 19099200

teuer dazugemietet werden müssen, desto weniger attraktiv ist das.» Litecom profitiert hier von einer bereits hohen Vernetzung für den Eigenbe-

### *Litecom strebt keine flächendeckende Versorgung an.*

darf, zudem lassen sich bei Bedarf Glasfasern durch die bereits bestehenden Rohranlagen bis zu Endkunden legen. «Grundsätzlich streben wir keine flächendeckende Versorgung an» meint von Arx, «wir schliessen Kunden an, wenn ein Auftrag vorliegt und verfolgen damit eine klare Nischenstrategie.» Für das 2005 erwartet von Arx ein Wachstum deutlich unter dem Wert des letzten Jahres. «Das war eine Ausnahmesituation aufgrund von zwei bis drei grösseren Projekten, in der besetzten Nische wird langsam die Sättigung erreicht.»

Parallel zu den externen Aktivitäten verbessern Energieversorger ihre eigene Kommunikations-Infrastruktur. Atel, BKW und EOS beauftragten jetzt den Telekom-Ausrüster Alcatel mit dem Aufbau und dem Betrieb eines optischen Glasfaser-Transportnetzes für die Zusammenführung unterschiedlicher Dienste, eine bessere Vernetzung von Standorten und einer vereinfachten Netzverwaltung.