



Die Zukunft im Blick: GELSEN-NET baut das Glasfasernetz in Gelsenkirchen immer weiter aus.

Gegraben und gewonnen

Die Industrie- und Gewerbegebiete in Gelsenkirchen sind fit für den digitalen Wandel. Sämtliche 15 Areale hängen am Glasfasernetz.

An Leerrohren fehlt es eigentlich nicht auf dem weitläufigen Betriebsgelände der Schmitt Stahlbau GmbH. Doch werden sie beispielsweise für den Einsatz in Chemieanlagen und Raffinieren gefertigt und haben mit den kleinen Röhrchen, die im Glasfasernetz Verwendung finden, nicht viel gemein. Von diesem Leitungssystem war das Unternehmen mit seinen rund 100 Mitarbeitern, und mit ihm das gesamte Industriegebiet Gelsenkirchen Hafen, bis 2010 abgeschnitten. Zu weit entfernt lagen die nächsten Rohre und Kabel, als dass eine Erschließung von einzelnen Firmen tragbar gewesen wäre.

Nicht mehr tragbar für die 65 Unternehmen war aber auch das Schnecken-tempo, in dem die Daten die alten Kupferleitungen passierten. „Schon eine

Konstruktionszeichnung per Mail zu versenden, hat so lange gedauert, dass man in der Zwischenzeit einen Kaffee trinken konnte“, erinnert sich Sebastian Schmitt,



Lässt den Bagger rollen: Thomas Dettenberg

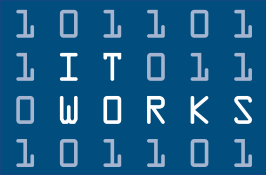
Mitglied der Geschäftsleitung der Schmitt Stahlbau GmbH. Manchmal sei bei Software-Updates des Buchhaltungssystems zwei Tage lang das Netz gesperrt gewesen, und eine Fernwartung der Maschinen war kaum möglich. „Mit einer Übertragungsrate von 500 Kilobit pro Sekunde hätten wir hier nicht bleiben können. Das ist so, als wenn kein Strom mehr

fließen würde“, erklärt er, warum das Familienunternehmen, das seit fast 80 Jahren am Hafen ansässig ist, den Standort zwischendurch infrage gestellt hatte – wie andere Firmen dort auch.

Serie: Wirtschaft digital

Die Digitalisierung erfasst immer mehr Bereiche der Wirtschaft. Der Wirtschaftsspiegel veröffentlicht eine Artikelserie zum Schwerpunktthema der IHK-Organisation, um Unternehmen Impulse zur Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse zu geben.

WIRTSCHAFT
DIGITAL



„Ohne leistungsfähige Breitbandversorgung in den Gewerbegebieten hätten einige Unternehmen den Standort Gelsenkirchen möglicherweise verlassen“, weiß auch Thomas Dettenberg, Geschäftsführer des regionalen Netzbetreibers und IT-Systemhauses GELSEN-NET Kommunikationsgesellschaft mbH. Hinter dem Unternehmen stehen die Gelsenkirchener Stadtwerke als alleiniger Gesellschafter, die wiederum eine Tochter der Stadt sind. So ist Dettenberg gefragt, als vor rund fünf Jahren die Stadt Gelsenkirchen und GELSEN-NET beschließen, selbst in die Glasfaseroffensive zu gehen: „Weil Gelsenkirchen nun einmal nicht im Fokus der Telekom steht, wie Berlin, Frankfurt oder Hamburg, haben wir mit der Stadt die Strategie entwickelt, dass Glasfaseranschlüsse hier verfügbar und bezahlbar sein müssen.“

Graben für die Wirtschaft

Die 15 Gewerbegebiete sollten anschnelle Netz angebunden werden können“, beschreibt der Geschäftsführer die Ausgangslage. Zwar wird von seinem Unternehmen nicht erwartet, mit dem Projekt üppige Renditen einzufahren. Das primäre Ziel ist ein strategisches: Wirtschaftsförderung. Doch gilt für Dettenberg jener berühmte Satz, den ein Trainer des örtlichen Fußballclubs Schalke 04 geprägt hat: Die Null muss stehen. „Und zwar die schwarze“, betont der GELSEN-NET-Chef, der diese Maßgabe ohne Fördermittel erfüllen muss. „Damals gab es kein passendes Programm“,

sagt er. So gilt es 2010, den Boden aus eigener Kraft aufzustemmen, um die 15 Gebiete ans Glasfasernetz anzudocken. Rund 100 Euro an durchschnittlichen Gesamtkosten waren laut Dettenberg pro Meter Glasfaserleitung zu kalkulieren. Tiefbau sei so teuer, dass viele Kommunen die Investitionen in ein eigenes Glasfasernetz scheuten, sagt der Manager und ergänzt: „Wer gräbt, verliert, diese Redewendung hat sich vielerorts über Jahre gehalten.“

Doch Dettenberg hat von Beginn an keine Angst vorm Graben, weil er das Wichtigste gewonnen hat, bevor der erste Bagger anrückt: Kunden. Immer wieder ist sein Vertriebsteam in den Gewerbegebieten unterwegs, geht auf die Unternehmen zu, berät zum Thema Glasfaser und zeigt die Chancen auf, die diese



Foto: pd

„Ein bisschen besser sein“

„Wir haben früh sämtliche Gewerbegebiete mit Glasfaseranschluss ausgestattet, weil wir in Gelsenkirchen wissen, dass wir manchmal ein bisschen schneller und besser sein müssen als andere.“

Jedes Unternehmen, das bei uns ansässig ist oder zu uns kommt, soll beste Bedingungen vorfinden – und dazu gehört selbstverständlich der reibungslose Zugang zum globalen Datenraum. Übrigens haben auch alle unsere Schulen einen Glasfaseranschluss, denn fast genauso wichtig ist, dass sich unsere Kinder früh mit den Chancen der Digitalisierung vertraut machen können.“

Frank Baranowski, Oberbürgermeister von Gelsenkirchen, zum Breitbandausbau

Technik eröffnet. Nicht alle Firmen beißen sofort an. Auch Schmitt Stahlbau braucht Bedenkzeit. Doch wie in den anderen Arealen, zeigt GELSEN-NET im Hafen Ausdauer und Einsatzwillen. „Wir haben alle Gebiete dreimal durchgekämmt, bis wir jeweils die kritische Masse an Firmen für das Projekt gewonnen hatten, und das unterscheidet uns viel-

leicht von den großen Netzbetreibern“, sagt Thomas Dettenberg.

Zeit fürs Kerngeschäft

Für die großen Anbieter, bestätigt Sebastian Schmitt, sei das Hafengebiet ohnehin uninteressant gewesen. Ein Angebot habe er eingeholt und angesichts der geforderten 60 000 Euro Baukostenbeteiligung schnell zu den Akten gelegt. Bei GELSEN-NET habe

die Finanzierung gepasst, „zumal das Unternehmen sich komplett um die Infrastruktur kümmert und dazu sämtliche ITK-Dienstleistungen anbietet“, berichtet Schmitt, der schließlich das ganze Paket bucht: Internet, Festnetz, Mobilfunk, Auslagerung der Serverlandschaft zum Anbieter, inklusive Rund-um-Pflege und Datensicherung.

Mit Anlagenverfügbarkeit meinen wir nicht nur non-stop, sondern optimiert.

-  Instandhaltungsservice
Wartung & Reparatur
-  Technische Analyse
-  Prozessoptimierung
-  Ersatzteilmanagement
-  T +49 25 52 93 33 0



Wir freuen uns auf Ihren Besuch!
Halle 027 | Stand H72 / 6



„Weil wir hier Eisen verarbeiten und keine Softwareschmiede sind“, begründet Schmitt die Entscheidung, das Arbeitsfeld IT weitgehend auszulagern. Bereut hat er sie noch keine Sekunde. „Die Datenmengen und somit auch die Aufgaben im IT-Bereich sind in den vergangenen Jahren immer umfangreicher geworden, aber es lohnt sich für uns nicht, extra eine Fachkraft einzustellen“, erklärt er und zieht ein Fazit: „Ich finde, unsere Daten sind bei unserem Betreiber sehr gut aufgehoben, und wir haben viel Zeit für unsere Kernkompetenzen gewonnen.“

„Wir glauben, dass es nicht ausreicht, die Infrastruktur zu bauen und zu vermieten, sondern dass man zudem den Kunden als Provider über das Glasfasernetz viele Dienste und individuelle Unternehmenslösungen anbieten sollte“, erklärt Thomas Dettenberg das GELSEN-NET-Geschäftsmodell, dessen ökonomische Tragfähigkeit beispielsweise durch langfristige Verträge gesichert werde.

In der Region verankert

Dass das Unternehmen in der Region fest verankert ist, wertet er als wesentlichen Wettbewerbsvorteil. So kämen ihm und seinen Kunden die guten Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten und der Informationsaustausch innerhalb des Stadtkonzerns zugute, erklärt der Diplom-Ökonom. Die Erschließung des weitläufigen und während des Zweiten Weltkriegs stark zerbombten Gebietes am Hafen etwa sei eine enorme Herausforderung gewesen. Doch mit Unterstützung einer Schwestergesellschaft, die das alte Industrieareal sehr gut kenne, seien die wirtschaftlichsten Lösungswege ausgearbeitet worden.

„Wir haben in der Planungsphase die Lage gemeinsam mit der Gelsen-Log.



„Schneller Datenaustausch ist die Grundlage dafür, Produktionen zu verfolgen und Fertigung zu vernetzen,“ sagt Unternehmer Sebastian Schmitt

Foto: Dopheide

GmbH analysiert und wussten dann, wo wir bereits bestehende, in einigen Fällen sogar oberirdische Trassen nutzen konnten“, erzählt Dettenberg. Da das Unternehmen in Gelsenkirchen-Buer ansässig ist, bleibe man auch nach Vertragsabschluss buchstäblich nah am Kunden. „Für jede Firma benennen wir aus unserem Team einen persönlichen Ansprechpartner, der sich um alle Belange rund um Glasfaseranschluss und die verschiedenen Dienste kümmert“, sagt der Geschäftsführer. So genüge zum Beispiel ein Anruf, um die Datentransfargeschwindigkeit weiter hoch zu dosieren.

Netze zusammengeschaltet

Von dieser Option will Sebastian Schmitt vorläufig keinen Gebrauch machen. Der Unternehmer ist mit der gebuchten Datenrate von zehn Megabit pro Sekunde im Up- und Download hochzufrieden. „Der komplette Kommunikationsfluss mit Kunden und Zulieferern ist viel schneller geworden, die Fernwartung der Maschinen ist kein Problem mehr“, freut sich der Unternehmer über Kostenersparnis und Produktivitätsgewinn.

Zudem eröffne das schnelle Netz der Firma und ihren Mitarbeitern eine neue Perspektive: „In bestimmten Bereichen kann jetzt auch vom Homeoffice aus gearbeitet werden, somit bieten wir flexiblere Arbeitszeiten als zuvor und können im Wettbewerb um Fachkräfte punkten“, erläutert Schmitt.

Weiterhin punkten will auch GELSEN-NET, und zwar nicht nur in den Gewerbegebieten. Thomas Dettenberg, seit 2004 Geschäftsführer, bahnt dem Glasfasernetz seit vielen Jahren auch in der Innenstadt und in den Stadtteilen den Weg und hat unter anderem sämtliche Schulen ans schnelle Netz gebracht.

Mit benachbarten kommunalen Netzanbietern, etwa aus Bochum und Dortmund, steht er in gutem Kontakt: „Unsere Netze sind zusammenge-

schaltet und wir teilen uns, auch finanziell, eine Leitung zum Hauptinternetknoten in Frankfurt, wovon die Kunden profitieren“, nennt er ein Beispiel der Kooperation. Die Telekom, fügt er an, könne nicht überall sein, deshalb sei es wichtig, dass kommunale Anbieter am Markt sind, die für den Glasfaserausbau vor Ort sorgen. In Gelsenkirchen wird deutlich, dass dabei Unternehmen und Standorte gleichermaßen etwas an Wettbewerbsfähigkeit gewinnen können.

DOMINIK DOPHEIDE

DIE IHK HAKT NACH



Wie sieht es in Ihrer Region mit der Glasfaserversorgung aus? Jens von Lengerke, bei der IHK für das Thema „Wirtschaft digital“ zuständig, sammelt Informationen von Betrieben aus der Region und setzt sich für den Glasfaserausbau ein.
Tel. 0251 707-224