

# Kommunikation in neuer Dimension

NetAachen-Geschäftsführer **Andreas Schneider** sorgt mit inzwischen rund 100 Mitarbeitern für schnelle Netze in der Innenstadt

**Aachen.** Vor ein paar Jahren wurde NetAachen mit gerade einmal drei Experten auf den Weg gebracht – einer von ihnen war – und ist – Andreas Schneider. Heute beschäftigt das Kommunikationsunternehmen rund 100 Mitarbeiter. Sie sorgen dafür, dass tausende Aachener Haushalte über Glasfasernetze viel schneller elektronisch kommunizieren können – ein gigantisches Projekt, wie sich an den Baustellen im gesamten City-Bereich zeigt. Über Ursprünge, aktuelle und künftige Herausforderungen an sein „Kind“ berichtet dessen Geschäftsführer **Andreas Schneider** im Interview mit **Franz-Josef Antwerpes**.

Herr Schneider, Sie sind seit Oktober 2009 alleiniger Geschäftsführer von NetAachen. Wie sind Sie zu diesem Job gekommen?

**Schneider:** Da muss man ein bisschen weiter ausholen, weil ich schon seit 1998 in der Telekommunikation bin. Ich komme von der Stawag und hatte dort die Chance, als die Stawag ein Tochterunternehmen gegründet hat, als technischer Leiter das Unternehmen mit aufzubauen. Nach zehn Jahren bekam ich dann die Chance, auch als Geschäftsführer tätig zu werden.

Welche Motive hat es gegeben, eine Kommunikationsgesellschaft zu gründen? Hat man das gemacht, weil es überall üblich wurde und man anderen nicht das Feld überlassen wollte?

**Schneider:** Das kam aus dem politischen Raum. Die Region Aachen drohte in diesem Umfeld hinter den Initiativen der Rheinschiene zurückzubleiben. Im Aachener Raum war wenig von diesen neuen Entwicklungen zu sehen. Es gab noch keine Glasfasernetze. Es war dann eine Idee der Regionalkonferenz, hier etwas Eigenes zu schaffen, so dass Aachen mit seinem Umland auch gleichwertiger Partner der Multimedia-Gesellschaft werden sollte.

NetAachen ist ein Joint-Venture – auf Deutsch ein Gemeinschaftsunternehmen – zwischen Netcologne aus Köln und der Stawag. Wer steckt denn hinter Netcologne, und wie sind die Mehrheitsverhältnisse?

**Schneider:** Wir haben zwei Gesellschafter, Netcologne mit 84 Prozent und die Stawag mit 16 Prozent. Hinter beiden stecken letztlich die Kommunen. Bei Netcologne sind das die Stadt Köln über deren Stadtwerke, die GEW, und bei der Stawag die Stadt Aachen.

Sie haben sicher davon erfahren, dass es um das Jahr 2000 herum in Köln eine Ratsmehrheit gab, die die Netcologne verkaufen wollte. Man fand aber keinen, der den geforderten Kaufpreis bezahlen wollte. Haben hier schon mal Private ein Auge auf NetAachen geworfen?

**Schneider:** Letztlich ist NetAachen entstanden, weil die Vorgängerfirma, die Accom, eine Tochter der Stawag, an ihre Wachstumsgrenzen gestoßen war. Accom hatte ausschließlich Geschäftskunden. Auch die räumliche Beschränkung führte zu einer Wachstumsgrenze. Man suchte dann einen strategischen Partner, um das Geschäftsmodell, erweitert um Privatkunden, für die Zukunft zu sichern. Wie überall war die Telekommunikationsgesellschaft auch zeitweise ein Verkaufsthema.

Wer ist bei NetAachen das Auf-



Schritt für Schritt unterwegs für unglaublich schnelle Verbindungen: NetAachen-Geschäftsführer Andreas Schneider ist auf dem besten Weg, sein Ziel zu erreichen. 40 000 Innenstadt-Haushalte will das Unternehmen ans Glasfasernetz anschließen. Foto: Andreas Schmitter

sichtsorgan?

**Schneider:** In der Gesellschafterversammlung sind die beiden Gesellschafter vertreten; der Vorsitzende ist Karl-Heinz Zankel, einer der Geschäftsführer von Netcologne.

Gibt es keinen Aufsichtsrat?

**Schneider:** Nein.

Da hat man ja einiges Geld gespart.

**Schneider:** Wir haben ja zwei Muttergesellschaften mit jeweils einem Aufsichtsrat.

Wie weit sind Sie als Geschäftsführer in Entscheidungen selbstständig?

**Schneider:** Für das tägliche operative Geschäft bin ich allein verantwortlich. Es gibt einen Katalog von zustimmungspflichtigen Geschäften: ab einem gewissen Volumen, ab zwei Millionen Euro in jedem Geschäft, ab 100 000 Euro bei außergewöhnlichen Geschäften.

Wen müssen Sie fragen?

**Schneider:** Meine Gesellschafter.

Die Baustellen, die Sie eingerichtet haben, müssen jedem auffallen. Wie ist das zu erklären, dass Sie die halbe Stadt aufgraben? Man könnte ja meinen, Sie wollten Aachen untertunneln.

**Schneider:** Ein bisschen ist das so. Wir bauen quasi eine neue Rohrpostanlage durch die Innenstadt. Wir sind dabei, dort jedes Gebäude ans Glasfasernetz anzuschließen. Und damit müssen wir auch mit der Glasfaser dahin und insofern auch buddeln. Das betrifft vor allem die Gehwege. Wir tun damit auch einen Schritt in die Zukunft. Die alten Telefonnetze sind nie dafür gedacht gewesen, etwa Internet zu transportieren. Ihre Kapazität ist viel zu gering.

Was hat diese Breitbandanlage mit Glasfaser für eine Kapazität?

**Schneider:** Von der Übertragungskapazität kann man heute über eine Glasfaser 40 Terrabit pro Sekunde übertragen. Das ist etwas, das im normalen Gebrauch überhaupt nicht vorstellbar ist, und da diese Lichtübertragung weitgehend verlustfrei ist, gibt es auch nach oben keine Grenzen.

Braucht man fürs Fernsehen noch eine eigene Leitung?

**Schneider:** Ja, wir legen für die Fernsehversorgung noch eine Zusatzleitung.

Hat die Telekom auch so etwas hier gebaut?

**Schneider:** In diesem Umfang nicht, nicht in die Gebäude hinein.

Haben die auch Glasfaserkabel gelegt?

**Schneider:** Teilweise schon, aber nicht so konsequent und flächendeckend. Wir stellen der Telekom unsere Anschlüsse auch zur Verfügung, wie auch die Telekom die ihren.

Seit wann gibt es diese Kooperation?

**Schneider:** Die Gespräche laufen schon seit einigen Jahren. Seit wenigen Wochen sind auch die Verträge unterzeichnet.

Netcologne hat in Köln in den Vororten ein dichtes Netz gebaut, nicht aber im Zentrum. Sie bauen aber zunächst in der Innenstadt.

**Schneider:** Das hängt mit der Einwohnerzahl zusammen. Kölns Innenstadt hat erheblich weniger Einwohner als die Aachener. Die Stadt Aachen hat mit die höchste Einwohnerdichte im Zentrum von allen deutschen Großstädten. Wir werden 6000 Gebäude anschließen und erfassen damit 40 000 Haushalte.

Was kostet Ihr Glasfasernetz, wenn

her, von der Technik, schon ein komplexer Vorgang. Und dabei passieren einfach Fehler, meistens sind es menschliche Fehler, weil zum Beispiel die Rufnummer in verschiedenen Datenbanken gepflegt wird. In dem Fall, den Sie nennen, war die Rufnummer im Netz der Telekom freigegeben und wieder falsch vergeben worden.

Ich gehe davon aus, dass die Telekom Kunden an NetAachen verliert und dass deren Laune dadurch nicht besser wird. Ist das richtig?

**Schneider:** Ich glaube schon, dass die Telekom sich professionell verhält. Sicher ist die Motivation bei dem größer, der den Kunden gewinnt.

Sie sind nicht nur in der Stadt Aachen aktiv, sondern auch in der Region. Wo liegen da Ihre Schwerpunkte?

**Schneider:** In der Städteregion sind wir sehr stark in Herzogenrath und Würselen unterwegs, und zwar mit der Enwor als Energie- und Wasserversorger vor Ort.

Wie viele Kunden haben Sie dort?

**Schneider:** Wir haben ungefähr 40 000 Kunden, davon etwas mehr als die Hälfte in der Stadt Aachen. Wir sind auch in Stolberg und Eschweiler und in Düren intensiv tätig. Auch im Kreis Heinsberg machen wir eine Menge.

Sie bieten Privatkunden auch TV-Programme an. Liefere Sie alle in gleicher Qualität, das heißt in der Qualität, in der die Programme ausgestrahlt werden?

**Schneider:** Wir liefern diese Programme, und das mit einer hohen Anzahl von HD-Kanälen. In der Grundversorgung sind es gegenwärtig über 30.

Ist der Wettbewerb zwischen Unitymedia und NetAachen hart?

**Schneider:** Ganz sicher. Da kämpft man schon um Marktanteile. Unitymedia ist ja länger am Markt. Die haben ja die alten Postkabelnetze übernommen und ausgebaut.

Wie viele Leute beschäftigen Sie heute?

**Schneider:** Rund 100.

In welchem Umfang ist NetAachen gesellschaftlich tätig? Werden zum Beispiel soziale Einrichtungen, Sport- und Kulturvereine unterstützt?

**Schneider:** Im Sponsoring haben wir drei wichtige Säulen. Die erste ist der Sport, den wir unterstützen. Dazu gehören Alemannia Aachen und Evivo Düren. Wir unterstützen das Theater und die Kurpark-Classic und soziale Einrichtungen wie die Caritas. Im Kreis Heinsberg haben wir auch mit eigenen Mitarbeitern einen Verein gegründet, die „Heinselmänner“, die sich zum Ziel gesetzt haben, unverschuldet in Not Geratenen unter die Arme zu greifen. Da sind schon über 30 000 Euro zusammengekommen.

Wie hoch ist denn der jährliche Etat für diese Maßnahmen?

**Schneider:** Eine gute halbe Million Euro. Das ist sozusagen unser Beitrag für die Region, die uns durch die Kunden trägt. Da geben wir wieder ein Stückchen zurück.

**Franz-Josef Antwerpes war von 1978 bis 1999 Regierungspräsident in Köln. Für unsere Zeitung trifft er in lockerer Folge bekannte und interessante Persönlichkeiten.**

Sie es ausgebaut haben?

**Schneider:** Wir werden in den Jahren 2010 bis 2015 rund 15 bis 20 Millionen Euro investieren.

Wie rechnet sich das überhaupt? Wann kommen Sie aus den roten Zahlen heraus?

**Schneider:** Das Projekt ist so gestaltet, dass wir nach zehn Jahren einen Rückfluss aus den Investitionen haben. Das Projekt ist aber auf 20 Jahre gerechnet. Im Übrigen haben wir durch unsere ganze Geschäftstätigkeit schwarze Zahlen.

Wie finanzieren Sie das Glasfasernetz?

## AZ-INTERVIEW

Antwerpes trifft...



**Schneider:** Zum Teil aus unserem laufenden Geschäft, zum Teil aus Krediten.

Auch von der Sparkasse Aachen?

**Schneider:** Auch von der Sparkasse Aachen.

Ich las jüngst über eine Beschwerde einer Aachener Firma, die von Telekom zu NetAachen wechselte und längere Zeit ein totes Telefon besaß. Passiert das häufiger?

**Schneider:** Nicht häufiger, aber es ist insgesamt von den Abläufen