



1/FR

## Mitteilung zum Status der Breitbandgenossenschaft Hagen

Voraussetzung für den Erfolg der Breitbandgenossenschaft Hagen und ihren wirtschaftlichen Betrieb eines Glasfasernetzes ist eine Mindestanzahl von ca. 100 Mitgliedern, um die zu Beginn anfallenden Investitionskosten für das einzelne Mitglied überschaubar zu halten. Die Mitglieder bringen dieses Kapital durch den Erwerb von Genossenschaftsanteilen auf. Die Anzahl der zu erwerbenden Anteile richtet sich dabei nach der Unternehmensgröße. Das Finanzierungsmodell wurde bereits in einer der vergangenen Sitzungen vorgestellt. Die Akquise der Genossenschaftsmitglieder begann im August 2016. Bis in den März 2017 konnten lediglich 12 Mitglieder aufgenommen werden und 13 weitere Unternehmen erklärten verbindlich ihre Beitrittsabsicht.

Parallel zu den Bemühungen die Genossenschaft aufzubauen haben andere Akteure auf dem Markt versucht, Unternehmen im Lennetal „abzuwerben“. Dabei wurden z. T. nicht haltbare Versprechungen hinsichtlich der Anschlusskosten gemacht und entsprechende Angebote unterbreitet. Es ist aber nach jetzigem Kenntnisstand nicht zu Vertragsabschlüssen gekommen, jedoch waren diese Aktivitäten sicherlich kontraproduktiv für die Akquise von Genossenschaftsmitgliedern.

Der Hauptgrund für die mehrheitlich zurückhaltende Resonanz ist aber das vom ursprünglichen Finanzierungsmodell abweichende Investitionsvolumen, das letztendlich mit mindestens 3 Mio. € beziffert wurde. Die erhebliche Differenz zu den anfänglichen Schätzungen resultiert daraus, dass sich die Baukosten aufgrund weitestgehend unbeeinflussbarer und nicht vorhersehbarer Faktoren erheblich erhöht hätten. Dies hätte dazu geführt, dass bei 100 Startmitgliedern jedes Mitglied einen Anschluss im Wert von 30.000 € hätte erhalten müssen, der zu 70 % fremdfinanziert gewesen wäre.

Es musste also entweder eine Alternative entwickelt oder das Projekt zu den Akten gelegt werden. Man entschied sich in der Folge, die NGA-Versorgung im Lennetal richtfunkbasiert aufzubauen. Zu diesem Zweck werden Gespräche mit der Firma LITAVIS geführt, die bereits Erfahrungen auf diesem Gebiet gesammelt hat und als Partner zur Verfügung steht. LITAVIS garantiert, dass mithilfe der Richtfunktechnik die gleichen Bandbreiten wie bei glasfaserbasierten Anschlüssen erreicht werden.

Weil ein richtfunkbasiertes Netz wesentlich kostengünstiger zu errichten ist, ist die Zahl von 25 Mitgliedern ausreichend, um das Geschäftsmodell tragfähig zu machen. Die Fa. LITAVIS ist überzeugt von der Leistungs- und Tragfähigkeit des Geschäftsmodells und war bereit, signifikante Investitionen sofort zu tätigen. Wegen des geringeren technischen Aufwands sind die Preise konkurrenzfähig zu den gängigen Marktpreisen und der sukzessive weitere Ausbau des Netzes bei entsprechender Nachfrageentwicklung ist relativ einfach und kostengünstig zu realisieren.

Gez.

Röhling