

**Fortsetzung von der Titelseite zur komAA-Übernahme durch die ODR TSG:**

„Wir hatten als komAA nicht die Möglichkeit, über die kritische Größe hinaus zu wachsen“, sagte Ulrich Walter, stellvertretender Geschäftsführer der Aalener Stadtwerke.

Die regionale Lösung mit einem Verkauf der komAA an die ODR sei „die beste Lösung“, da es für die Kunden keine Veränderung gebe und die Mitarbeiter nun das gleiche Geschäftsfeld zu beackern hätten. Eine andere Lösung sei nie ernsthaft ins Auge gefasst worden und auch unrealistisch gewesen, sagte Walter. Sieben Mitarbeiter der komAA wechseln von Aalen dorthin. Molt: „Wir wollen und können aus Kostengründen nicht zwei Standorte unterhalten.“

Die Betätigungsschwerpunkte der beiden Unternehmen differierten. Die komAA hatte sich auf die Telefonie für gewerbliche Kunden spezialisiert, die ODR TSG beschäftigte sich mit Daten, Vernetzung und Internetzugängen (siehe nebenstehender Artikel). „Durch den Kauf der komAA entsteht für die gemeinsamen Kunden also ein echter Mehrwert durch das erweiterte Portfolio“, sagte Molt. Die Leistungsfähigkeit werde gegenseitig gesteigert werden.

Die ODR TSG kann mit ihren Leistungen ein Gebiet abdecken, in dem rund 800 000 Menschen beheimatet sind. Durch Kooperationen mit Heidenheim und Schwäbisch Gmünd sei die Erwartung an einen zusätzlichen Schub der Geschäftstätigkeit geknüpft. In den vergangenen fünf Jahren wuchs die ODR TSG deutlich über zehn Prozent. „Als Vorstand möchte ich, dass auch eine größer gewordene ODR TSG in diesem Umfang zulegen“, meinte Molt.

Über den Kaufpreis wollten die Parteien keine Auskunft erteilen. Der Kauf umfasst nicht die Datennetze der Stadtwerke Aalen. **sk**

# ODR TSG ist Trendsetter bei Telekommunikation

Technologie Services GmbH forciert mit ihrem Lichtwellenleiter-Netz die technische Entwicklung von WiMAX und Fiber-to-the-home

Sascha Kurz

**Ellwangen.** Die EnBW ODR-Tochter Technologie Services GmbH (TSG) drückt bei der Telekommunikationssparte mächtig aufs Tempo: Nachdem der Zukauf der Aalener Stadtwerke-Sparte komAA in trockenen Tüchern ist, kann die Gesellschaft mit Werner Riek an der Spitze sich auf ihre technologisch federführenden Projekte konzentrieren. Soeben wurden Verträge zur Umsetzung eines Versuchs zum Thema WiMAX, einer Art DSL-Anschluss via Antennenübertragung, unterzeichnet. Und bei der Verlegung von Glasfaserkabeln bis zur Haustüre wurde ebenfalls ein Pilotprojekt in Wört gestartet.

Die EnBW ODR hat durch sein Stromleitungsnetz bedingt schon seit fast 80 Jahren eine eigene Telekommunikationssparte betrieben. Da lag und liegt es nahe, dieses Geschäftsfeld im Informationszeitalter weiter auszubauen. Den Anfang machte die ODR im Jahr 2000, als das Geschäft mit Internetanschlüssen florierte. Powerline hieß das Produkt, das die Verbindung über das Stromleitungskabel herstellte. „Unsere Philosophie war und ist es, als Versorger den technologischen Abstand zwischen Ballungszentren und dem ländlichen Raum zu nivellieren. Dazu ist es notwendig, technologisch eine Vorreiterrolle einzunehmen“, erklärt ODR TSG-Geschäftsführer Werner Riek.

Das Ziel der ODR ist also, Infrastrukturvoraussetzungen im ländlichen Raum zu optimieren. „Das Unternehmen sieht sich als Katalysator“, meint Riek. Zwar operiere man nicht selbstlos, gesellschafts- und wirtschaftspolitische Ziele wie eine funktionierende Telekommunikations-Infrastruktur ge-



ODR TSG-Geschäftsführer Werner Riek an einem Schaltschrank des Lichtwellenleiternetzes in der Firmenzentrale in Ellwangen. (Fotos: sk)

hörten aber zu den Unternehmenszielen.

Das Produktportfolio der Telekommunikationssparte, die eine dominierende Stellung innerhalb des Firmenkonstrukts der ODR TSG einnimmt, ist daher vielfältig. Die Vernetzung von Firmenstandorten per Ethernet mit Cisco-Komponenten stellte bereits im Jahr

um Ellwangen mit einer Länge von rund 50 Kilometern im Jahr 2000 gestartet, kamen bis heute rund 750 Kilometer Lichtwellenleitungen hinzu. „Überall, wo Investitionen ins Gas- oder Stromnetz anstehen, wie beispielsweise im Lein- oder Sechtal sowie beim Anschluss von Windkraftanlagen ans Stromnetz, verlegen wir



ODR-Mitarbeiter in der Leitzentrale des Energieversorgers.

2000 einen Vorsprung vor dem Wettbewerber Arcor dar. Zudem bietet die ODR TSG Internet-Standleitungen sowie die kompletten Dienstleistungen im IT-Umfeld wie E-Mail, Webpace, Firewalls, Router, Domains und Serverhousing an. Und „das Internet aus der Steckdose“ – wie Powerline tituliert wird, erlebt durch das Pilotprojekt der fernauslesbaren Zähler in Neuler wieder eine Renaissance.

„Die ODR TSG agiert als Partner für andere Carrier wie Colt, Versatel, Arcor oder Kabel BW. Diese Firmen mieten sich in unser Lichtwellenleiter (LWL)-Netz ein“, sagt Riek.

## Eigenes LWL-Netz

Dieses Backbone (Gerippe, Grundgerüst) genannte Netz bildet den Ausgangspunkt für zukünftige Entwicklungen der Telekommunikationssparte der TSG. Zunächst sternförmig

die Lichtwellenleiter-Technologie gleich mit“, sagt Werner Riek. Was nicht billig ist: pro verlegtem Meter schlagen rund 20 Euro zu Buche, was einem Vorinvest von mehreren Millionen entspricht.

An den Enden dieses LWL-Netzes, das die sichere Übertragung großer Datenmengen gewährleistet, sind Richtfunkender denkbar und auch schon im Einsatz gewesen. „Um größere Einheiten wie ein Industriegebiet anzuschließen, ist dies eine kostengünstigere Methode“, erklärt Riek.

## WiMAX-Versuch

Nachdem die ODR Lizenzen ersteigert hat, mit denen Datenübertragungen per Antennenübertragung zum Endkunden von 2 Megabit pro Sekunde möglich sind, hat die ODR TSG mit dem überregional tätigen Anbieter Deutsche Breitband Dienste (DBD) eine Part-

nerschaft geschlossen. Die Verträge dazu wurden von Riek in der vergangenen Woche unterschrieben. „Es handelt sich hierbei um einen Betriebsversuch, der zunächst auf ein halbes Jahr befristet sein wird. Wir haben uns für den sogenannten E-Standard bei WiMAX entschieden und wenden diesen als erste Gesellschaft in Deutschland an. Dieser Standard ermöglicht mobile Anwendungen im Umkreis von mehreren Kilometern vom Sendemast“, sagt Riek.

Um dieses neue Produkt flächendeckend zu betreiben, sind mehrere Dutzend Antennenstandorte – vorzugsweise mit Anschluss ans LWL-Netz – nötig. Die DBD wird als Kooperationspartner der ODR TSG das Privatkundengeschäft beackern, die 100-prozentige ODR-Tochter sich um gewerbliche Kunden bemühen.

## Fiber-to-the-home

Einen Glasfaseranschluss direkt ans Haus? Das gibt es bislang nur in Großstädten. Und dort auch nur in größeren Wohneinheiten. Die ODR TSG hat in Wört im Neubaugebiet Auchtfeld ein Pilotprojekt gestartet, in mehreren Bauabschnitten sollen 50 Bauplätze beim Erschließen gleich ein Leerrohr für den Glasfaseranschluss erhalten. „Auch hier werden wir die ersten in Deutschland sein, die einen direkten Glasfaseranschluss anbieten. Die Niederlande und Dänemark waren bei dieser Technologie Vorreiter. Deshalb haben wir vor kurzem dänische Gäste hier gehabt, die über ihre Erfahrungen berichteten. Die Technik kann ab sofort bei uns gebucht werden“, erzählt Riek.

Auch bei der Fiber-to-the-home-Technologie dient das LWL-Netz als Basis. Von dort aus wird in dem Wörter Neu-

## Info: ODR TSG

Die ODR TSG ist eine 100-prozentige Tochter der EnBW ODR. Sie gliedert sich in die vier Geschäftsbereiche Telekommunikation (Leitung Werner Riek), Geoportal (Richard Schwarz), Entsorgung (Helmuth Bauer) und kaufmännische Dienstleistungen (Eberhard Göppert). 2006 wurde ein Umsatz von rund 5 Millionen Euro generiert. Durch die Übernahme von komAA wird sich die Mitarbeiterzahl auf über 30 erhöhen. [www.tsg.odr.de](http://www.tsg.odr.de)

baugbiet ein zentraler Knotenpunkt angefahren, von dem aus die einzelnen Grundstücke angefahren werden. „Mit diesem innovativen Projekt sind wir vorne mit dabei. Mit den Anschlusspreisen werden wir uns an DSL-16 000 und V-DSL orientieren“, sagt Riek. Kostendeckend wird dieser Trial erst einmal nicht sein. Aber: „Technisch gibt es mit Fiber-to-the-home keine Einschränkungen mehr. Sie stellt absolute High End-Technik für die nächsten Jahrzehnte dar“, sagt Werner Riek.

## Mehrere Standbeine

Durch ihr vielfältiges Engagement in der Telekommunikationssparte – konventionelle Datenübertragungstechnik plus Ausweitung des Gebiets durch den Zukauf von komAA, Fiber-to-the-home und WiMAX – hat sich die ODR TSG mehrere Standbeine geschaffen. „Infrastrukturmaßnahmen leben von dem, was die Kunden anfordern“, erklärt Riek. Das Konsum- und Arbeitsverhalten der Gesellschaft – Stichwort Home Office – werde sich ändern, meint Riek. Die Telekommunikation und ihre Techniken werden dabei eine wichtige Rolle spielen.



Dr. Wolfgang Molt (Mitte) und Siegfried Staiger (2. v. re.) besiegeln den Verkauf der komAA GmbH an die ODR TSG. Mit dabei: Ulrich Walter (links), Werner Riek und Dr. Eberhard Schwerdtner (rechts). (Foto: sk)

## REGIO-TICKER

### Sicherheit auf See

Voith Turbo erhielt den Auftrag, ein so genanntes Accommodation Support Vessel mit insgesamt fünf 2500 kW starken Voith Schneider Propellern und einer Rollstabilisierung auszustatten. Das 130 Meter lange Schiff wird von Edda Accommodation (Norwegen) gebaut und ist speziell für die Errichtung und Instandhaltung von Offshoreanlagen auf Schelfgebieten ausgerichtet. Mit dem Einsatz der Voith Schneider Propeller im Heck und im Bug erreicht das 7500 t schwere Schiff enorme Manövrierfähigkeit.

# Grinbold-Jodag: Container nach Qatar

Großauftrag über 4,5 Millionen Euro für Betonfertigteilwerk im Emirat am Persischen Golf

**Dischingen.** Mit einem Großauftrag aus Qatar verzeichnet das Dischinger Unternehmen Grinbold-Jodag GmbH eines der größten Projekte in der Unternehmensgeschichte: Für die Erstellung eines Betonfertigteilwerkes in der Hauptstadt Doha liefert das Unternehmen eine Anlage mit 570 Container-Modulen bestehend aus Wohn-, Schlaf- und Sanitäreinheiten für die etwa 1700 Mitarbeiter. Der Auftrag mit einem

Gesamtvolumen von etwa 4,5 Millionen Euro soll bis Dezember abgeschlossen sein.

Das Projekt umfasst eine Anlage mit insgesamt 11 000 Quadratmetern Nutzfläche. Errichtet werden dabei insgesamt neun Camps in einer dreigeschossigen Bauweise mit offenen Fluren. Geplant ist eine Auslieferung in drei Etappen, die erste erfolgte Ende Juli. Transportiert werden die Container per Lkw nach Antwer-

pen, anschließend per Schiff an den Persischen Golf.

„Ausschlaggebend für die Auftragsvergabe war die Verlässlichkeit, die wir mit zahlreichen Projekten dokumentieren konnten“, berichtet Gerhard Neff, Geschäftsführer der Grinbold-Jodag GmbH. „Für das Unternehmen bedeutet das einen Dreischicht-Betrieb bis Ende des Jahres“, ergänzt er. Das Ziel sei und bleibe immer, Aufträge aller Größen-

ordnungen kurzfristig und pünktlich zu erfüllen.

Das Emirat Qatar mit etwa 750 000 Einwohnern gehört zu den reichsten Ländern der Welt. Dies verdankt das kleine Land am Persischen Golf den enormen Öl- und Gasreserven. Experten schätzen, dass Qatar über das drittgrößte Gasvorkommen auf der Erde verfügt. Im Land leben mehr als 80 Prozent Ausländer. Es gibt zahlreiche Bauprojekte, so

etwa den Ausbau des Flughafens für den Airbus A 380, oder die Brückenprojekte, die bessere Verbindungen nach Bahrein und an die Vereinigten Arabischen Emiraten ermöglichen sollen.

Die Grinbold-Jodag GmbH gehört zu den namhaften Herstellern von mobilen Raumsystemen. Neben Standardlösungen bietet sie mit 140 Mitarbeitern auch individuelle Planungen und Raumlösungen.



So sieht die Verlegung der Leerkannülen (nach links) im Wörter Baugelände aus, in die später die Fiber-to-the-home-Glasfaserkabel eingebracht werden können. (Foto: ODR TSG)