

Vodafone, Vantage Towers, EHA – eine Erfolgsgeschichte

Vodafone bringt seine Mobilfunkmasten an die Börse. Diese Nachricht sorgte im März für einiges Aufsehen.



Mit einer erfolgreichen 2,2 Mrd. Euro Transaktion debütierte Vantage Towers, das für den Betrieb der Sendemasten zuständige Tochterunternehmen des Telekommunikationsanbieters, am Anleihenmarkt. Sie fragen sich jetzt, was das mit EHA zu tun hat? Fangen wir von vorne an.

Messstellenbetrieb mit den vorhandenen Zählern

Im Jahr 2018 wurde EHA von Vodafone Deutschland beauftragt, den gebündelten Messstellenbetrieb für Strom vom bisherigen Anbieter zu übernehmen. Vertragsgegenstand sind mehr als 20.000 Standorte. Bei den gemessenen Standorten handelt es sich größtenteils um Funk- und Sendemasten sowie Basisstationen. Zu

den Aufgaben von EHA zählen insbesondere die einheitliche Erhebung und Verarbeitung sowie der Transfer der Verbrauchsdaten in Wahrnehmung der Rolle eines wettbewerblichen Messstellenbetreibers.

Die Zusammenarbeit gründete darauf, dass EHA vor dem Hintergrund des Smart Meter Rollout, anders als der Wettbewerb einen mehrjährigen Bestandsschutz für die elektronischen Zähler erreichen konnte. „Die Alternative zu den Smart Metern mit Smart Meter Gateway war ein vom Eichamt akzeptiertes Stichprobenverfahren, das uns von jedem der drei verbauten Zählertypen eine repräsentative Auswahl bietet.

Zudem handelt es sich bei dieser bereits verbauten fernauslesbaren Zählertechnik um moderne Geräte, die ansonsten verschrottet hätten werden müssen. Der Kunde war den Anforderungen des Messstellenbetriebsgesetzes sogar voraus“, berichtet Holger Krämer, Leiter Vertrieb & Kundenservice bei EHA. In der Folge gelang es EHA, die Tausende Messpunkte binnen drei Monaten in die eigene IT zu integrieren.

Geteilte Sendemasten nur mit Untermessungen

In der Telekommunikationsbranche gibt es einen generellen Trend der Entkopplung von Infrastruktur und Betrieb. Vodafone macht da keine Ausnahme und gründete in 2020 Vantage Towers. Der Vodafone-Unternehmenstochter mit Sitz in Düsseldorf wurde die Zuständigkeit für den Sendemastbetrieb in Europa übertragen –

damit hatte EHA einen „neuen“ Kunden.

Durch die Ausgründung wollte Vodafone eine Zusammenarbeit mit anderen Telefonkonzernen bei der Erschließung neuer Standorte begünstigen. Vantage Towers ist nämlich bereit, die eigenen Masten gegen eine Mietzahlung mit den Wettbewerbern von Vodafone zu teilen.

Voraussetzung für ein solches Sharing-Modell ist allerdings die genaue Zuordnung verbrauchsgebundener Kosten, zu denen auch die Nutzung von Strom gehört. EHA kann mit entsprechend installierter Unterzähltechnik den Verbrauch erfassen, Kostenaufstellungen mit allen relevanten Preiskomponenten erstellen und den dazu gehörenden Buchungsstoff generieren. „Diese Prozesse laufen bei uns komplett digital und nur so funktioniert es bei einem Massengeschäft“, sagt Holger Krämer.

Untermessungen bei Mobilfunk-Sendemasten

Viele Funkmasten für die 5G-Netze

Die jüngste Entwicklung war dann der erfolgreiche Börsengang von Vantage Towers. Aber warum sind Sendemasten an der Börse so gefragt? Dafür gibt es mehrere Gründe. Der Datenverkehr wächst, die Betreiber stopfen Funklöcher und vor allem kommen bald die

5G-Netze, mit denen Deutschland die digitale Transformation vorantreiben will. Für den neuen Mobilfunkstandard sind viele Sendemasten erforderlich und Vantage Towers wird in den nächsten Jahren tausende Standorte dazu gewinnen, die verstärkt vermietet werden sollen.

Aus Sicht der Marktteilnehmer ist das Mieten oft günstiger als eigene Standorte zu erschließen. Schon heute arbeiten die Konzerne bei der Standortsuche eng zusammen und wollen in einem großen Projekt 6000 neue Standorte dort aufbauen, wo es bisher überhaupt keinen Handyempfang gibt. Hier könnten dann alle Unternehmen ihre Technik installieren.

Aktuell haben wir mit EHA einen kompetenten Partner, mit dem wir gemeinsam die zahlreichen neuen Projekte und Untermesskonzepte sowie stetige Optimierungen unserer Standorte realisieren können

Jörg Hartmann, Leiter für den Bereich Operations and Maintenance bei Vantage Towers Germany

Kunden verändern sich und EHA passt die Leistungen an

Die Geschichte von Vodafone und Vantage Towers zeigt, welche

Metamorphosen ein Unternehmen in vergleichsweise kurzer Zeit durchlaufen kann. Holger Krämer ergänzt: „Grundlagen der Zusammenarbeit sind ein kooperativer Umgang und der ständige Austausch mit dem Kunden. Über die reine Vertragserfüllung hinaus lautet unsere Herausforderung, Lösungen für neue Anforderungen zu gestalten und bekannte Lösungen neu zu kombinieren. Das ist Ausdruck unseres Servicegedankens und von Vertrauen.“