

Checkliste – Kommunale Breitband Projekte

Breitband ist von hoher Bedeutung für eine positive Entwicklung von Wirtschaft und Verwaltung sowie **die** Chance für ländliche Regionen, eine hohe Lebensqualität und eine erfolgreiche ökonomische Entwicklung zu erzielen.

Die Entwicklung der dafür nötigen Telekommunikationsinfrastruktur erfordert erhebliche Investitionen, die es zu finanzieren gilt. Um dies zu ermöglichen, ist es wichtig den Bedarf (Nachfrage) für Breitband in der jeweiligen Kommune genau zu kennen, damit mit Investoren und Anbietern (Angebot) sachlich über Umfang, Aufwand und Zeitrahmen einer Erschließung gesprochen werden kann.

Wir würden uns freuen, Ihre Kommunen bei der Entwicklung einer Breitband-Infrastruktur unterstützen zu können.

Kommunale Breitband Projekte erfordern grundsätzlich zwei Schritte:

- I. **Selbstorganisation der Kommune:** Die verschiedenen Akteure einer Kommune müssen sich organisieren, um das Potenzial von Breitband aufzuzeigen und den Bedarf an Breitbandanschlüssen zu ermitteln. Potentielle Anbieter werden angefragt, zu welchen Konditionen sie eine Breitbanderschließung der Kommune vornehmen können.
- II. **Verhandlungen mit Anbietern und Investoren:** Dafür benötigt die Kommune Unterstützung von Experten. Die Verhandlungen sollen zu einer Entscheidung führen, welche Technologie und welche Finanzierung am besten zu den lokalen Gegebenheiten passen.

I. Selbstorganisation der Kommune

a. Bedarf ermitteln

Je höher der Bedarf an Breitbandanschlüssen, desto einfacher werden Verhandlungen mit den Anbietern erfolgen können. Das Interesse der Anbieter (und damit ihre Bereitschaft, in die Infrastruktur zu investieren) nimmt natürlich umso mehr zu, je mehr Einwohner bereit sind, Breitband-Kunden zu werden.

(Internetanbieter rechnen mit einer anfänglichen Internetdurchdringung von 15% der Haushalte. Für so wenige Kunden lohnt es sich in der Regel nicht, in die Infrastruktur zu investieren. Wenn man z.B. beweisen kann, dass mehr als 50% der Haushalte bereit sind, sofort Breitbandnutzer zu werden, wird ein Anbieter weit eher interessiert an einer Anbindung sein.)

Ein mögliches Vorgehen für eine Bedarfsanalyse wird in den folgenden Punkten kurz erläutert.

- (1) Erstellen Sie einen Fragebogen für Ihre Gemeinde (Muster siehe Anhang).
- (2) Erstellen Sie ein Anschreiben der Gemeinde, in dem der Zweck der Umfrage, der Einsendeschluss, die Einsendeadresse/ der Abgabeort im Rathaus genannt werden. Sehen Sie auch die Möglichkeit einer online-Beantwortung vor.
- (3) Veranlassen Sie einen Bericht in der örtlichen Zeitung/ Amtsblatt, mit Bitte um Teilnahme an der Umfrage.
- (4) Sprechen Sie Personen an, die gut in der Gemeinschaft vernetzt sind und sich der Bedeutung von Breitband bewusst sind (lokale Initiativen, lokaler Computershop, Schulen). Diese Personen sollen die Bevölkerung als „Vervielfältiger“ zur Teilnahme an der Umfrage anregen.
- (5) Vervielfältigen Sie Fragebögen und Anschreiben. Versenden Sie beides innerhalb der Gemeinde anhand einer Adressliste oder per Postwurfsendung. Sehen Sie ggf. auch die Möglichkeit einer online-Beantwortung vor.
- (6) Kontrollieren Sie die Anzahl der eingegangenen Fragebogen. Wenn nach 2-3 Tagen weniger als 20% Fragebogen zurück sind, haken Sie am besten persönlich in der Bevölkerung nach. Eine Rücklaufquote von 40% ist gut (sie sollte mindestens bei ca. 30% liegen).
- (7) Entscheiden Sie, ob (Zwischen-)Ergebnisse (z.B. der aktuelle Stand der Teilnehmer- und Anmeldezahlen) im Internet zu sehen sein sollen. Dies könnte ein zusätzlicher Ansporn zur Teilnahme sein.
- (8) Werten Sie die Umfrage aus. Folgende Fragen sollten u.a. beantwortet werden können: Wie viele Anschlüsse werden nachgefragt (wie viele Haushalte wollen Breitband)? Welche Leistung (Mbit/s) wird von den Anschlüssen erwartet? Wie hoch ist die Zahlungsbereitschaft?

Sind die im Fragebogen gegebenen Zusagen für einen Breitbandanschluss verbindlich?

Solange der Fragebogen nicht auf einem konkreten Internetangebot eines Anbieters basiert, kann keine verbindliche Anmeldung verlangt werden.

Es ist dennoch wichtig, dass die Anmeldung ernst genommen wird. Um die Bedeutung der Anmeldung zu unterstreichen, sollten potenzielle Nutzer Name, Adresse und Kontaktdaten mitteilen. Persönliche Daten werden vertraulich behandelt und in keinem Fall an Dritte weitergegeben. Sie können (bei Zustimmung) aber seitens des Projektteams verwendet werden, um im Rahmen des Breitbandprojektes in persönlichen Kontakt mit potenziellen Breitbandnutzern zu treten.

b. Den Kontakt mit potentiellen Internetanbietern suchen

Die Kommune muss bei potentiellen Anbietern schriftlich anfragen, zu welchen Konditionen sie bereit wären, die Kommune mit Breitband zu erschließen. Die Angebote der Anbieter dienen der Kommune als Vorabklärung und liefern eine erste Verhandlungsgrundlage.

Anhand der Umfrageergebnisse und anderer Kennzahlen (z.B. Anzahl Haushalte, Topographie) kann sich der Anbieter ein erstes Bild von dem Bedarf in Ihrer Kommune und das vorhandene Marktpotenzial machen.

Die Anfrage ist nur ein erster Kontakt; die optimale Breitbandlösung für Ihre Kommune muss in Verhandlungen gefunden werden, da sie von zu vielen Faktoren abhängt.

Am Ende von Schritt I sollte klar geworden sein, wie hoch der Bedarf in Ihrer Kommune ist, welche Gebiete mit Breitband unterversorgt sind, welche Gründe es für diese Versorgungslücke gibt und welche Anbieter für eine Erschließung infrage kommen.

II. Verhandlungen mit den Anbietern und Investoren

Sie müssen einen Provider davon überzeugen, in Ihre Kommune zu investieren. Da wir Sie bei den Verhandlungen begleiten werden, werden sie hier lediglich in Grundzügen erläutert.

a. Die passende Technologie auswählen

Die Wahl der Technologie hängt ab vom Bedarf, von der Bevölkerungsdichte, von der vorhandenen Infrastruktur und der Topographie. Es gibt keine Lösung, die für alle passt. Daher müssen für Ihre Kommune alle Möglichkeiten von Experten ausgelotet und bewertet werden.

b. Die Kosten des Infrastrukturausbaus senken

Für jede Technologie gibt es Möglichkeiten, die Kosten deutlich zu verringern. Bei drahtlosen Technologien kann zum Beispiel die Nutzung vorhandener Masten oder hoher Gebäude für eine Installation die Ausbaukosten um die Hälfte verringern. Bei kabelgebundenen Lösungen kann die Wirtschaftlichkeit des Infrastrukturausbaus durch die Nutzung vorhandener Leerrohre oder Abwasserkanäle verbessert werden.

c. Die beste Finanzierung finden

Zuschüsse sollten nur ausnahmsweise nötig sein, um den Infrastrukturausbau zu finanzieren. Eine erfolgreiche Bedarfsermittlung, Informationskampagne und Kostenoptimierung sollte in den meisten Fällen die Wirtschaftlichkeit des Projektes beweisen können.

Auch wenn nachgewiesen werden kann, dass eine Investition in die Infrastruktur rentabel ist, will der Internetanbieter möglicherweise aus strategischen Überlegungen den Infrastrukturausbau nicht selbst finanzieren. In diesem Fall ist es erforderlich, externe Investoren (z.B. Banken) zu beteiligen, die (ggf. zusätzlich zum Infrastrukturbetreiber) die entsprechenden Mittel zur Verfügung stellen können.

d. Informationen verbreiten und Nachfrage stimulieren

Je mehr Anschlüsse nachgefragt werden, desto besser für die Anbieter und dadurch auch für die Kommune. Damit Anschlüsse nachgefragt werden, muss der Nutzen von Breitband offensichtlich

sein. Öffentlichkeitsarbeit ist zu betreiben, um ein Bewusstsein für die Bedeutung von Breitband im alltäglichen Leben zu schaffen und effektive Nutzungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Dazu müssen alle verfügbaren Informationskanäle genutzt werden.

Um die Nachfrage nach Breitband zu stimulieren, muss die Kommune mit geeigneten Partnern zusammenarbeiten. Mögliche Partner sind hier beispielsweise die IHK, lokale Unternehmen und Schulen. Informationen können außerdem durch die Presse, in Geschäften, durch Nachbarn, in Bibliotheken oder durch kommunale Veranstaltungen verbreitet werden. Erfahrungsgemäß sind konkrete Demonstrationen und die Weitergabe von Erfahrungen effektiver als Artikel und Vorträge.

Dass der Ausbau der Infrastruktur und die Anbindung Ihrer Kommune ans Breitbandnetz wirklich möglich sind, zeigen die Erfahrungen anderer Kommunen. Wir bringen Sie gerne in Kontakt mit Kommunen, die bereits erfolgreich breitbandiges Internet realisiert haben.

Und danach? Die Infrastruktur ist nur eine Voraussetzung, Ihre Gemeinde mit der digitalen Welt zu verbinden. Auch dann ist die Internetnutzung nicht selbstverständlich. Die Selbstorganisation der Kommune bleibt längerfristig entscheidend, um die sozialen und wirtschaftlichen Potenziale der Wissensgesellschaft zu nutzen.

Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung:

MICUS Management Consulting GmbH

Dr. Martin Fornefeld

Stadttor 1

40219 Düsseldorf

info@micus.de

www.micus.de

Tel.: 0211/3003-420

Fragebogen „Breitband für XXX-Gemeinde“

1. Mit welcher Technik gelangen Sie ins Internet? (Bitte kreuzen Sie die schnellste Möglichkeit an!):

1. Analoges Modem ohne ISDN

(Ein analoges Modem erzeugt bei der Einwahl oft piepende oder krächzende Geräusche. Wenn Sie im Internet surfen, können Sie nicht telefonieren.)

2. ISDN

(Die Datenübertragung, auch der Zugang zum Internet, ist mit ISDN etwas schneller und komfortabler als mit einem analogem Modem, ebenso die Einwahl. Sie können gleichzeitig telefonieren und surfen.)

3. DSL Light, „abgespecktes DSL“

Wenn Sie DSL Light nutzen:

Wie schnell ist Ihre Verbindung ungefähr? _____ kbit/s

2. Wieviel kostet Ihre bisherige Internetverbindung pro Monat?

Bitte kreuzen Sie an:

- bis 30,00 Euro
- 30,01 Euro bis 60,00 Euro
- 60,01 Euro bis 90,00 Euro
- 90,01 Euro bis 120,00 Euro
- 120,01 Euro bis 150,00 Euro
- 150,01 Euro und mehr.)

3. Wünschen Sie sich einen schnelleren Internetzugang?

geringe Daten- geschwindigkeit bis 1 Mbit/s	<input type="checkbox"/> Nein, mir genügt mein derzeitiger Zugang.
mittlere Daten- geschwindigkeit	<input type="checkbox"/> Ja, DSL Light: geringe Geschwindigkeit für e-Mail und Internetauskünfte
große Daten- geschwindigkeit, über 10 bis zu 1000 Mbit/s	<input type="checkbox"/> Ja, DSL 2000: Herunterladen und Versand von Dateien ist (bis 2 Mbit/s) viel schneller als bei DSL Light, Videostreaming, VoIP <input type="checkbox"/> Ja, DSL 6000: 3x schneller als DSL 2000 (bis 6 Mbit/s) <input type="checkbox"/> Ja, VDSL: für Abruf von Videos in Fernsehqualität, Video- konferenzen, zeitversetztes Fernsehen

4. Haben Sie bereits versucht, DSL Light zu beantragen? (Wenn nein, weiter zu Frage 5)

ja nein

a. Wann war das ungefähr?

- in den letzten 3 Monaten
- in den letzten 6 Monaten
- in den letzten 12 Monaten
- länger her als 12 Monate

b. Warum ging es nicht/ wie hat der Anbieter reagiert?

c. Wenn es geklappt hat: Wie lange hat es ca. gedauert?

5. Wie hoch ist der monatliche Betrag (inkl. MwSt), den Sie für eine Internetverbindung (ohne Telefongrundgebühr und Telefonverbindungen) zahlen würden?

- bis zu 30,00 Euro
- bis zu 60,00 Euro
- bis zu 90,00 Euro
- mehr als 90,00 Euro.

6. Könnten Sie sich vorstellen, Telefon, Internet und Fernsehen von 1 Anbieter zu beziehen (Triple Play)?

- ja nein

7. Ich bin / Wir sind

- Privathaushalt
- Unternehmen (bis 10 Mitarbeiter)
- Unternehmen (11 bis 50 Mitarbeiter)
- Unternehmen (über 50 Mitarbeiter)
- Feuerwehr und Rettungsdienst
- tätig im Gesundheitssektor (Ärzte, Apotheker, Krankenhäuser)
- Bildungsträger (Schulen, VHS)
- Verein / Verband
- Teil des öffentlichen Sektors (Gemeinde, Städte)
- Sonstiges _____

8. Wie nutzen Sie Ihren Internetanschluss?

- Privatnutzung
- Arbeit / Unternehmen
- beides

9. Anmerkungen

Falls Sie noch Anmerkungen oder Fragen haben, können Sie diese gerne im nachstehenden Feld eintragen:

Ich/ Wir würde/n einen DSL-Anschluss zu einem monatlichen Preis von ca. 30 Euro/ max. ____ Euro beantragen, wenn der Anschluss verfügbar gemacht wird.

Unterschrift: _____

E-Mail:

Adresse:

Vielen Dank für Ihre Mitarbeit!