

## Best Practice: Wie Kommunen erfolgreich mit TK-Unternehmen kooperieren

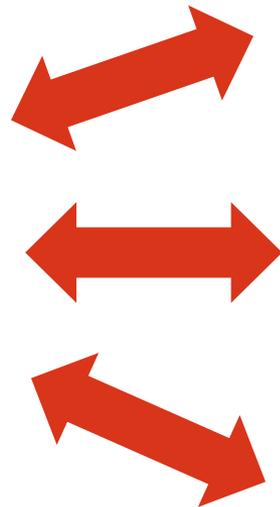


Wolfgang Heer  
Geschäftsführer BUGLAS

# M-net: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern



- Betreibermodelle mit FttC und FttB/H



Kommunalunternehmen des Marktes Essenbach



# M-net: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern

BUGLAS

## Main-Kinzig-Kreis

- Ausbau und Betrieb des passiven Netzes durch neu vom Landkreis gegründete Breitband-Main-Kinzig GmbH
  - Aufbau, Betrieb des aktiven Netzes sowie Dienstangebot durch M-net Telekommunikations GmbH
1. Ausbaustufe (2012 – 2015):
    - Eigenfinanzierung mit Unterstützung durch Landesbürgschaften
    - FTTC mit 1.148 KVz und 148.092 Haushalten und Gewerbeeinheiten
    - Investitionsvolumen ca. 57 Mio €
  2. Ausbaustufe (geplant 2016 – 2017):
    - Finanzierung mit Unterstützung durch Bundesförderprogramm
    - FTTB/H Erschließung von 1.021 Haushalten und Gewerbeeinheiten



# M-net: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern



## Essenbach

- Ausbau und Betrieb des passiven Netzes durch bestehendes Kommunalunternehmen des Marktes Essenbach
- Aufbau, Betrieb des aktiven Netzes sowie Dienstangebot durch M-net Telekommunikations GmbH

Ausbau (2013 – 2014):

- Eigenfinanzierung
- Erreichung eines „Startmarktanteils“ durch Vorvermarktung von min. 40% vor Baubeginn
- FTTB/H-Erschließung von 2.700 Haushalten und Gewerbeeinheiten
- Investitionsvolumen ca. 17 Mio. €



# M-net: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern



## Erlangen

- Ausbau und Betrieb des passiven Netzes durch Erlanger Stadtwerke AG
- Aufbau, Betrieb des aktiven Netzes sowie Dienstangebot durch M-net Telekommunikations GmbH

### 1. Ausbaustufe (2010 – 2011):

- Eigenfinanzierung mit teilweise Unterstützung durch bayerisches Förderprogramm
- FTTC-Erschließung von 35 KVz und 5.436 Haushalten und Gewerbeeinheiten

### 2. Ausbaustufe (2011 – 2013):

- Eigenfinanzierung
- FTTB/H-Erschließung von 14.546 Haushalten und Gewerbeeinheiten



### 3. Ausbaustufe (2015 – 2016):

- Eigenfinanzierung und Erschließung durch teilweise Mitverlegung bei städtischen Baumaßnahmen
- FTTB/H-Erschließung von 7.918 Haushalten und Gewerbeeinheiten

# M-net: Erfolgsfaktoren

- Netz der Kommune für die Bürger der Kommune
- Gemeinsamer Vermarktungsansatz
- Vorvermarktung
- Kommunalunternehmen am finanziellen Erfolg beteiligt durch Portpreismodell (Pay per Use)
- kurze Wege bei der Abstimmung zur gemeinsamen Planung und beim Netzausbau
- Nutzung möglicher Kostenreduzierungen durch Mitverlegung

# M-net: Vorteile des Betreibermodells

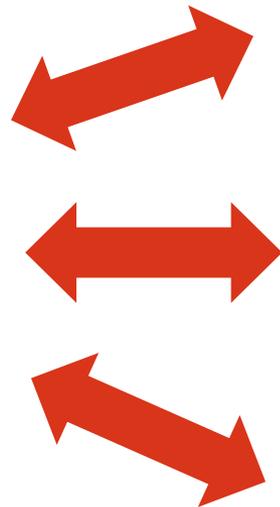


- Investition in das eigene Netz mit Amortisation über langfristige Vermietung und Finanzierungsmodelle – keine Investition in verlorene Zuschüsse für Netzbetreiber
  - Kommune bestimmt sowohl bei Erstausbau als auch bei Netzerweiterungen die Netztechnologie (FTTB/H, FTTC) und Netztopologie
  - Kommune bestimmt sowohl örtlich als auch terminlich den weiteren Netzausbau
  - Erweiterung des Netzes durch Mitverlegung bei allen Baumaßnahmen möglich (z.B. Bau von Straßen und Radwegen, Erschließung von Wohn- und Industriegebieten, Sanierung von Wasser- und Abwasserversorgung, etc)
  - Der Breitbandausbau ist erst dann endgültig beendet, wenn jedes Gebäude über einen Glasfaseranschluss verfügt.
- ⇒ **Ziel: Durch Ausnutzung von Synergien wird langfristig eine 100%-ige Versorgung von Gebäuden mit Glasfaseranschlüssen erreicht!**

# NetCologne: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern



- Betreibermodelle mit FttC

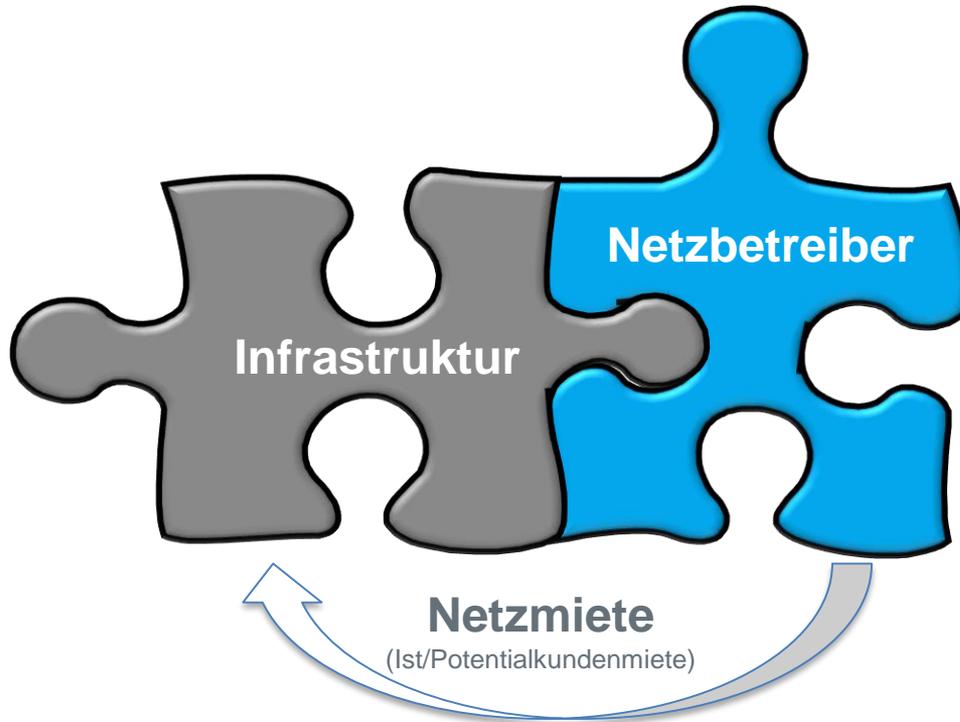


# NetCologne: Kooperationsmodell – Ausbau Hand in Hand



## Partner:

- Bau oder Bereitstellung der passiven Glasfaserinfrastruktur
- Finanzierung (bspw. zinsgünstige KfW-Darlehen für Kommunen)



## NetCologne:

- Einbringung aktiver Technik (DSLAMs)
- Betrieb der Netze
- Bereitstellung der Dienste/Produkte
- Endkundenbetreuung

Bei diesem sog. **Betreibermodell** wird der Partner – bspw. Kommunale Unternehmen – zum Betreiber der Infrastruktur.

Dies ersetzt zunehmend das Fördermodell, von dem meist nur die Telekom profitierte. So bleiben kommunale Assets in kommunaler Hand.

# NetCologne: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern



## Betzdorf

- Kommunaler Partner: AöR Regionale Entwicklungsgesellschaft Betzdorf
- 7.500 Haushalte/16.000 Einwohner
- Flächendeckender FttC-Ausbau 2013/2014
- Eintrag in Vectoringliste
- Passives Netz: AöR Betzdorf
- Netzbetrieb, Produkte, Vermarktung: NetCologne
- NetCologne-Shop in Betzdorf



# NetCologne: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern



## Bornheim

- Kommunal Partner: Stadtbetrieb Bornheim AöR
- 23.000 Haushalte/48.000 Einwohner versorgt
- FttC-Ausbau in meisten Stadtteilen 2014/2015
- Eintrag in Vectoringliste
- Passives Netz: Stadtbetrieb Bornheim
- Netzbetrieb, Produkte, Vermarktung: NetCologne
- Investitionsvolumen passives Netz: ca. 3,5 Mio. €
- Ausbaurkosten passives Netz massiv gesenkt durch Verlegung im Abwasserkanal



Stadt Betrieb Bornheim



# NetCologne: Erfolgreiche Kooperationsbeispiele mit kommunalen Partnern

BUGLAS

## Dormagen

- Kommunaler Partner: evd Energieversorgung Dormagen GmbH
- 17.000 Haushalte mit FttC versorgt
- Fast alle Ortsteile angeschlossen 2015/2016, restliche für Ausbau vorgesehen
- Eintrag in Vectoringliste
- Passives Netz: evd
- Netzbetrieb, Produkte, Vermarktung: NetCologne
- Ausbaurkosten passives Netz massiv gesenkt durch Verlegung im Abwasserkanal





**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.**

Bundesverband Glasfaseranschluss e. V. (BUGLAS)  
Bahnhofstraße 11 | 51143 Köln

Tel. +49 2203 20210-0 | Fax: +49 2203 20210-88  
Internet: <http://www.buglas.de> | E-Mail: [info@buglas.de](mailto:info@buglas.de)