

## Inhalt

|                                  |   |
|----------------------------------|---|
| 1 Kernaussagen VDE-Veranstaltung | 1 |
| 2 UnserNetz – der Dorfcarrrier   | 2 |
| 3 UnserNetz Team                 | 2 |

## 1 Kernaussagen VDE-Veranstaltung

**Breitbanddienste im ländlichen Raum** können, wie in der Stadt, auf Festnetztechnik abgestützt, profitabel realisiert werden.

Nur durch Festnetztechnik (Glasfaser) ist eine ausreichende Breitbandversorgung auf mittlere und lange Sicht gewährleistet. Funklösungen können insbesondere die Anforderungen von Gewerbetreibenden und Betrieben nicht befriedigen.

Die Profitabilität ist eine Funktion von Teilnehmeranzahl (= Marktdurchdringung) und Größe des Netzes. Auch im ländlichen Raum gelten die „economies of scale“. Grundlage dafür ist außerdem ein intelligenter Einsatz alternativer Bautechnologien und enge Kooperation mit den Gemeinden. Gemeinden können das Entstehen alternativer Infrastrukturen auf unterschiedliche Weise fördern: Nachfragebündelung, Beteiligung bei der Finanzierung, Wegerechte, Genehmigungsverfahren ...

Der jeweilige **Business Case** ist abhängig von den spezifischen Einflussfaktoren der jeweiligen Kommune: Einwohnerzahl, Verhältnis Privat- zu Gewerbekunden, Ausbaustatus im Bestand, Wettbewerb etc.

Bei Modellrechnungen (durchschnittliche kleine, mittlere, große Kommune) wird der break even im real case immer nach spätestens 3 Jahren erreicht, eher früher.

**Finanzierung:** unser primäres Interesse ist es, langfristig interessierte strategische Investor zu finden, sowie Hersteller als Partner, die in diesen Markt wollen. Der Finanzbedarf hängt dabei vom Kooperationsmodell mit der Kommune ab (Profit/Cost Sharing). Wichtig ist die Möglichkeit für Kommunen, sich mit eigenen Mitteln an der Finanzierung zu beteiligen, um so die Hürden für die Rentabilität so weit zu senken, dass eine marktübliche Kapitalverzinsung erreicht werden kann.

**Regulierung:** wichtig ist einerseits, dass die Intransparenz der Incumbents hinsichtlich Infrastruktur wie auch Marktbearbeitung durch den Regulierer „aufgehellt“ wird. Beispiele zeigen, dass z.B. die DTAG nach vorheriger Ablehnung des Infrastrukturausbaus sofort aktiv wird, wenn Alternative Infrastrukturen aufbauen (bspw. in Bensheim - Airdata). Weiterhin muß es möglich sein, im Rahmen der Zusammenarbeit zwischen Marktteilnehmern offene Netze zu realisieren: Trennung von Netzbau und –betrieb einerseits und Servicegenerierung andererseits. Wichtig dabei: offene, technikneutrale Netzarchitektur auf Basis von Glasfasertechnik (= home run).

## 2 UnserNetz – der Dorfcarrrier

UnserNetz hat ein Geschäftsmodell entwickelt, das im ländlich strukturierten Raum und den Stadtrandbezirken alternative Breitbandlösungen bis zu 100 Mbit/sec ermöglicht. Breitband dieser Qualität (= 100 MBit/sec) ist Voraussetzung für die nächste Generation internetbasierter Dienste, insbesondere Prozessvernetzung (CAD, CAM, ...), eHealth, eGovernment, eLearning. Bisher gibt es kein weiteres Geschäftsmodell, das rein privat-finanziertes Breitband im ländlichen Raum ermöglicht.

Das Thema der Breitbandversorgung des ländlichen Raums ist mittlerweile in der allgemeinen politischen Diskussion angekommen. Bund und Länder stellen Fördermittel zur Verfügung und organisieren, z.B. über Clearingstellen wie Baden-Württemberg, den Kontakt zwischen Privatwirtschaft und öffentlicher Hand. Wir stoßen in unseren Gesprächen mit Bürgermeistern immer wieder auf positive Resonanz.

UnserNetz verlegt neue Glasfasernetze, um damit mehr Bandbreite zu ermöglichen, als die jetzt in den Gebieten vorhandene Festnetz- und Kabelnetzinfrastruktur es kann. Jede der von uns untersuchten Alternativen zur bisherigen Infrastruktur setzt auf Datenübertragung in Glasfaserkabeln zum Endkunden (Fachbegriff: Fibre to the Home).

Das Netz selber ist technisch neutral hinsichtlich der Dienste Dritter. Abhängig vom Geschäftsmodell kann der Endkunde frei zwischen verschiedenen Diensten von Serviceprovidern wählen. Mindestens stellen wir einem Serviceprovider einen virtuellen, geschützten Pfad durch das Netz je Dienst und Kunde zur Verfügung (technisch gesprochen: ein VLAN je Service und Kunde).

UnserNetz tritt als Generalunternehmer auf und kümmert sich um Finanzierung (inkl. ggf. Einwerben von Fördermitteln), Planung und Projektierung (Linientechnik sowie Netzequipment), Bau, Betrieb, Vertrieb (Retail sowie Wholesale), basierend auf einer technisch führenden Glasfaser-Infrastruktur.

## 3 UnserNetz Team

### Kai Seim – Technik

über 20 Jahre Erfahrung in der IT und TK-Branche,

zuletzt Leiter Engineering für Geschäftskunden-Plattformen der DTAG, lang-jährige Karriere als Berater in der IT und TK-Branche,

Dipl. Inform. (TU Berlin)

### Helmut Giger – Vertrieb

über 20 Jahre Erfahrung in der TK-Branche,

zuletzt Leiter Marketingstrategie und –kommunikation T-Systems,

Dipl. Kaufmann, Dr rer. pol. (Univ. Giessen)

### Heiner Kreft – Finanzen

über 20 Jahre Erfahrung als operativer Manager,

Managementpositionen bei 3M-Quante Telecommunications, RFS (Alcatel), GF und stv. VV Keymile AG,

Kaufmann, Dipl. Sportlehrer (DSHS Köln)

Sie erreichen uns unter folgenden Kontaktdaten:

Seim & Partners  
Im Sonntental 9  
65232 Taunusstein  
Deutschland

+49 6128 247318 fon  
+49 6128 247360 fax  
+49 151 12126700 m  
kai@seim-partner.de

[www.seim-partner.de](http://www.seim-partner.de)

[www.unsernetz.de](http://www.unsernetz.de)

[www.unsernetz.blogspot.com](http://www.unsernetz.blogspot.com)