

Das Problem „weiße DSL-Flecken“

Interenthäusen

Ortsteil DSLlos

Wie Strom, Wasser und Verkehrsanschluss betrachten Bürger und Unternehmen einen Breitband-Internetzugang heute als Grundversorgung und bemessen daran auch die Attraktivität eines Standortes. Die Gesamtzahl aller Breitbandanschlüsse in Deutschland belief sich Ende 2007 auf 19,7 Mio. Anschlüsse. Diese sind zu ca. 95% über DSL realisiert, wobei fast ausschließlich die Kupferinfrastruktur der Deutschen Telekom AG zu Grunde liegt. 88% der deutschen Haushalte können DSL mit einer Geschwindigkeit von mindestens 1 Mbit/s erhalten. Der Rest hat keinen Zugang oder nur 384 kbit/s. Der Ausbau der „weißen Flecken“ ist i.d.R. durch die Telekom in Eigenfinanzierung nicht geplant. Trotz politischer Breitbandinitiative von EU und Deutschland sowie bereitgestellten Fördergeldern, müssen die Kommunen daher in Individualprojekten eigene Lösungen finden.

Das Fazit

Die Praxis hat in den letzten Jahren gezeigt, dass kein flächendeckender Ausbau des jetzigen DSL-Netzes erfolgen und es kein Pauschalangebot für alle Kommunen geben wird. Weiterhin ist festzuhalten, dass das Thema von der Analyse bis hin zur Umsetzung einer tragbaren und finanzierbaren Lösung so anspruchsvoll ist, dass Experten für die eigene kommunale Lösung involviert werden sollten.

Die Lösungskompetenz für Ihren Bedarf



Die Athanus Partners GmbH ist ein Management Buyout von Geschäftsführern und Managern aus der ITK-Branche. Sie waren beispielsweise Geschäftsführer bei Kabelnetzbetreibern, Telcos oder Beratungsunternehmen. Das Management sowie die Berater der Athanus Partners haben alle langjährige Erfahrung in der Beratung und im Aufbau von Netzen. Die Athanus Partners berät Kunden u. a. bei

folgenden Themen:

- Erstellung von Studien, Gutachten und technischen Due Diligence, Sachverständigen Gutachten
- Auswahl der richtigen Technikstrategien
- Istaufnahme und Bewertung vorhandener Netzstrukturen, Netzoptimierungen
- (technische) Bewertungen und Machbarkeitsstudien
- Ausschreibungen, von der Erstellung bis zur Bewertung
- Projektmanagement und Training
- Interimmanagement und Changemanagement
- Outsourcing
- regulatorische Beratung
- Financial Engineering

Zu unseren Kunden gehören Netzbetreiber, Kabelnetzbetreiber, Systemhersteller, Investoren, Kommunen und Industriekunden.

Unser Vorgehen für Ihre Kommune



Unser Vorgehen ist praxisorientiert, d.h. wir analysieren genau Ihr Problem und berücksichtigen dabei, was sie selbst schon geleistet haben und was Sie leisten können und wollen. Unser Ziel ist es, Sie so tief wie möglich mit einzubinden und vor allem auch mögliche kostengünstige Lösungen auf Machbarkeit zu prüfen. Wir coachen Sie, und zeigen dabei auf, wie Sie sich attraktiv für potentielle Betreiber machen können.

Wählen Sie modular Ihren Beratungsbedarf

Athanus Partners analysiert zunächst und strukturiert sukzessive die passende praktische Lösung für Ihre Kommune. Wir involvieren potentielle Lösungspartner bei den Betrachtungen:



Analyse des Ist-Zustandes und Darstellung des Bedarfes (Versorgung, Bedarf der Bürger und Wirtschaft, Potentialanalyse, (potentielle) Telekommunikationsressourcen in der Nähe).

Lösungen und Angebote von aktuellen Betreibern (Ausbauplanung, Analyse, Gespräche, Verhandlungen, Bewertung der Lösung und Kosten, Business Case, Ausschreibung z. B. nach den Förderkriterien).



Erarbeitung von alternativen Lösungen abhängig vom Invest für die Kommune (z. B. alternative Betreiber finden, so dass die Kommune nicht selbst Betreiber werden muss) und Aufzeigen von möglichen Modellen und Lösungen der Refinanzierung.



Prüfung von alternativen Lösungen und Anbietern bzw., regulatorische Prüfung, Zugang (Backbone) zum Internet eruieren und prüfen, vertragliche und kommerzielle Aspekte verhandeln, Bürgerakzeptanz erfragen.



Projektmanagement bzw. -controlling und Unterstützung für die Umsetzung (Wege für die Kundengewinnung, Verhandlung und Verträge mit Partnern, Nutzungsverträge für Infrastruktur, Betrieb, strategische Beratung, Zertifizierung für die Lösung).

Unsere Handlungsempfehlungen

- Kurzstudie über alternative Möglichkeiten (es geht um das Verständnis für die Sache und das Geld der Bürger. Die politischen Vertreter wollen verstehen, warum sich die Situation so komplex und schwierig gestaltet).
- Potentialanalyse und Business Case (Ohne erkennbares Potential ist es schwierig, einen Betreiber zu finden bzw. steigt möglicherweise der Eigeninvest).
- Potentielle Partner für Realisierung finden
- Anbindungen an das Internet eruieren und verhandeln (es geht nicht nur um die Verteilung innerhalb der Kommune sondern vielmehr um die Zuführung der Internetkapazitäten zur Kommune).
- Empfehlungen (Um die Lösungsmöglichkeiten zu kommunizieren, muss mit dem Gemeinderat / Stadtrat kommuniziert werden und letztlich eine fundierte Positionierung erfolgen).
- Vertragliche und kommerzielle Aspekte entwickeln (Der eingesetzten Invest sowie die bevorzugte Lösung müssen dem Bürger gerecht werden und langfristig abgesichert sein).