

GLASFASER

für

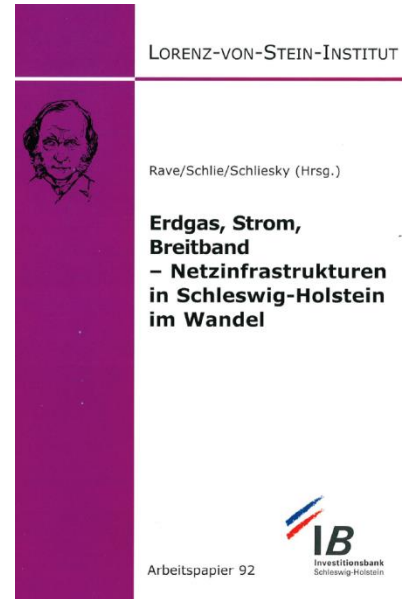
alle

Ausgangslage

1. Schlechte Versorgung

2. Folge:

- a) Landflucht
- b) weniger Gewerbesteuer
- c) weniger Ansiedlungen
- d) geringere Mieten



Lösung

- 1. Warten auf die Deutsche Telekom?**
- 2. Selbst etwas unternehmen**

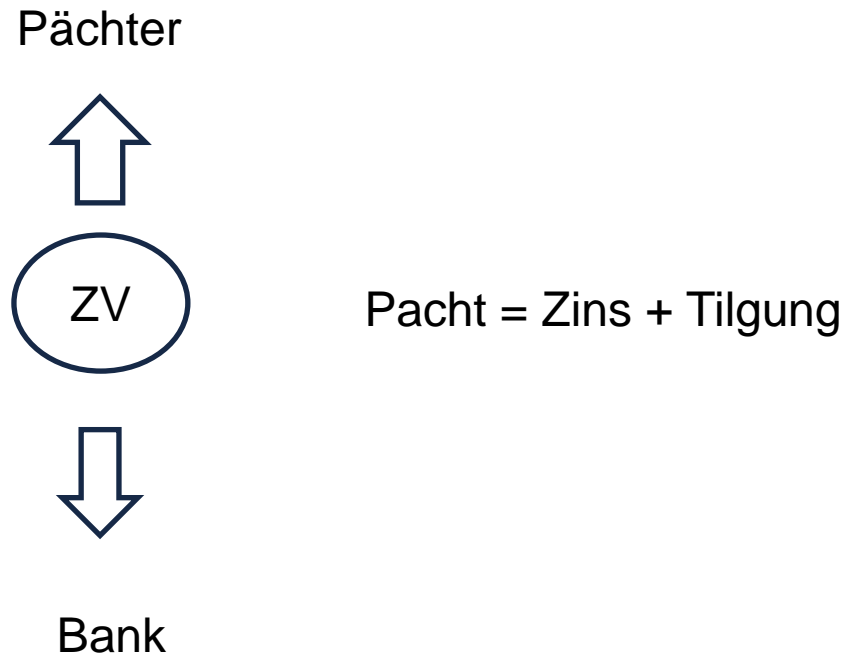
Selbst etwas unternehmen

- a) Rechtliche Rahmenbedingungen sehr kompliziert**
(Europ. Beihilferecht, VergabeR, Wettbewerbsrecht, Telekommunikationsrecht, Steuerrecht,...)

- b) sehr teuer**

a) Rechtliche Rahmenbedingungen

Zweckverband als Allheilmittel



a) Rechtliche Rahmenbedingungen

Problem: Sie suchen einen
Gewerbeunternehmer, aber die
Anbieter sind so nicht aufgestellt

a) Rechtliche Rahmenbedingungen

Folge: Bietergemeinschaften müssen organisiert werden



Sehr unterschiedliche Unternehmen

a) Rechtliche Rahmenbedingungen

Folge: Es entstehen innerhalb der BG starke Spannungen

- Planungskosten
- Baukosten
- Betriebskosten
- Endprodukte/Anschlussquoten

a) Rechtliche Rahmenbedingungen

Lösung: Projektsteuerung

Geben Sie das Projekt nicht aus der Hand

- Abnahmen
- Einkauf
- Technische Systementscheidungen
- Strategie

b) Kosten: sehr teuer

Problem:

ZV baut und finanziert das passive Netz,

das entspricht ca. 65 % der Kosten einer neuen Netzinfrastruktur

b) Kosten: sehr teuer

Problem:

Steuerrecht

Sie brauchen die Umsatzsteuer!

Die Körperschaftssteuer und
Gewerbesteuer brauchen Sie nicht!

b) Kosten: sehr teuer

Lösung:

Denken Sie über alternative Modelle nach!

Brauchen Sie Eigenkapital?

Welche Sicherheiten brauchen Sie?

b) Kosten: sehr teuer

Lösung:

Die Vermögensverwaltende
GmbH & Co. KG

„Das Bürgerbeteiligungsmodell“

b) Kosten: sehr teuer

Lösung:

Überdenken Sie Ihre
Finanzierungsstruktur

Ist ein hoher Anteil Fremdkapital
richtig?

Fremdkapital muss getilgt werden!

b) Kosten: sehr teuer

Lösung:

Inzwischen viele
Beteiligungsangebote

→ Pensionsfonds: Eigenkapital!
niedrigere Renditeerwartung

b) Kosten: sehr teuer

Lösung:

Stimmt Ihr Business-Case noch?

Rechnen Sie jedes Angebot!

Oftmals ergeben sich Chancen!

b) Kosten: sehr teuer

Problem:

Wie groß ist Ihr Projekt?

Sprechen Sie mit einer Bank oder mit mehreren?

Lösung:

Denken Sie an die I-Bank!

Einer muss koordinieren!

b) Kosten: sehr teuer

Problem:

Wer nimmt das
Zinsänderungsrisiko?

Lösung:

Zinsswap oder nicht?

Welcher Swap hat jemals Geld
verdient?

b) Kosten: sehr teuer

Problem:

Gebiete werden nur ausgebaut,
wenn eine bestimmte Quote
erreicht wird.

Brauchen Sie das Geld überhaupt?

Lösung:

Vereinbaren Sie ein Paket!

Variabel mit Provider und Bank!

Ergebnis:

Wenn Sie es nicht machen,
macht es keiner!