<u>Bei einem Anbietervergleich sollte eine Kommune nachstehende Punkte beachten und individuell gewichtet einbeziehen:</u>

Eigenwirtschaftlicher Ausbau | Realisierungszeit:

- Finanzielle Ausstattung des Unternehmens (hier sind kleinere Unternehmen oft auf Fördermittel oder Zwischenfinanzierungen angewiesen)
- Klare Zusage zu einem technisch ermittelten Ausbauziel X% von Y.000 Adresspunkten AP, welches eigenwirtschaftlich ausgebaut werden wird
    - Deutsche GigaNetz beabsichtigt die Kommunen der GigabitRegion FrankfurtRheinMain **mind. 90 bis 95% aller AP eigenwirtschaftlich** auszubauen (die verbleibenden AP werden in individueller Absprache z.B. durch Mitnutzung von vorhandenen Netzen oder über die Förderkulisse umgesetzt, damit 100% aller AP einen Glasfaseranschluss erhalten können)
    - Die Bürger wie auch die Kommune müssen beim eigenwirtschaftlichen Ausbau der DGN bei rechtzeitiger Beauftragung **keine Zuzahlung** leisten.
- Die für die Refinanzierung nötige **Vorvermarktung** findet im Schulterschluss und **stets in Absprache** mit der Kommune **binnen ca. 3-4 Monaten** statt.
- Um Zeit zu sparen, wird bereits während der Vorvermarktung der Planungsprozess begonnen, um nach Zielerreichung zügig einen Baustart zu ermöglichen.

Bauweise | Qualität:

- Zusage zu bevorzugter Nutzung der **Standardverlegetiefe von 60 cm** (Vermeiden von Micro-/Nanotrenching)
- Bevorzugte Nutzung **lokaler Baubetriebe**
    - Deutsche GigaNetz baut ein Qualitätsnetz für die nächsten Generationen und beabsichtigt hier den Einsatz regionaler Baubetriebe
- Passivnetz Verlegeweise der Glasfaser im **Point-to-Point (P2P)** bis zu jedem Privatkunden (jeder Wohnung also direkt zum Backbone schaltbar)
    - Deutsche GigaNetz baut tatsächlich **passiv jede Wohnung in P2P** (dadurch keine Mehrfachbelegung oder jemals wieder Engpässe)
- Passivnetz Inhouse-Netz NE4 bis zu jeder Wohnung (bei einem MFH) (Glasfaser also bis in jede Wohnung und nicht nur bin in den Keller)
    - Deutsche GigaNetz baut zu eigenen Kosten **passiv inkl. NE 4 jede Wohnung** in P2P (bis zum Kunden, der einen Dienst bestellt hat)
- Datenschutz, Aktivnetz und Service
    - Deutsche GigaNetz setzt auf **NOKIA** und gewährleistet einen **24x7 Betrieb** sowie kundenspezifische **SLA** (z.B. 8h für GK)
- Dokumentation, elektronische Bestandsaufnahme
    - DGN setzt **hochskalierbare elektronische Systeme** und Software ein | die Kommune erhält nach Fertigstellung einen kompletten Datensatz

Produkte und Preise:

- als Zielgruppe sollten **Privatkundenpodukt** | **Produkte für Kleinunternehmer** | **Geschäftskundenprodukte** | **Open Access** vom Anbieter geboten werden
- das Privatkundenprodukt sollte **Internet + Telefon + Fernsehen** umfassen und **die USP der DGN** sind:
    - hochwertiger Netzabschluss **Fritz-Box im Preis stets inklusive** – bei vielen Wettbewerbern kosten selbst einfachere Router schon einen monatlichen Aufpreis
    - im Standard bereits **sehr hohe Upload-Werte**
    - zubuchbarer **Upload-Boost** (dadurch symmetrische Bandbreite für Privatkunden) – hat so keiner
    - zubuchbares **TV-Angebot** für über 60 Sender zu sehr **aggressivem Preis** - nötig für Angebote gegen Kabelfernsehen
    - zubuchbares **Professional- Package** für SoHo, Kleingewerbe – hat so keiner
    - **Wechselgarantie** und **Aktionsangebot** für die ersten 12 Monate