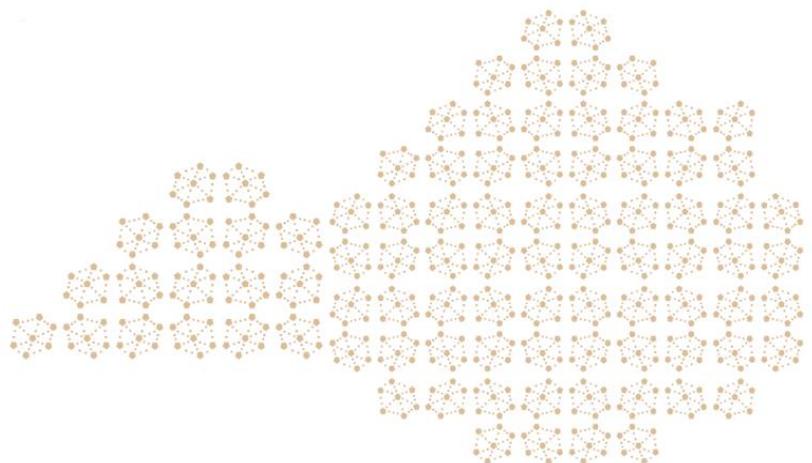




# Anlage zu offenen Fragen der Gemeinden Rockenberg, Münzenberg und Wölfersheim

- Einleitung
- Marketing- und Vertriebskonzept
  - Produktübersichten teranet



## Inhaltsverzeichnis

### Inhalt

|  |    |
|--|----|
| 1 Marketing - und Vertriebskonzept .....                 | 4  |
| Marketing (Startphase bis Endausbau) .....               | 4  |
| Informationsveranstaltungen .....                        | 4  |
| Printmedien .....  | 5  |
| Straßenbanner .....                                      | 5  |
| Plakate .....  | 5  |
| Informationsschreiben/Postwurfsendung .....              | 5  |
| Promotionsaktionen .....                                 | 5  |
| Infomobil .....  | 6  |
| Informationszelt .....                                   | 6  |
| Vertrieb (Startphase bis Endausbau) .....                | 6  |
| Auftragserfassung .....                                  | 6  |
| Privat- und Geschäftskundenberater .....                 | 6  |
| Persönliche Beratungstermine .....                       | 7  |
| Telefonberatung / Telefonvertrieb per Wunschtermin ..... | 7  |
| Marketing und Vertrieb (Netzbetrieb) .....               | 9  |
| Vereine .....  | 9  |
| Lokale Vertriebspartner .....                            | 9  |
| Social Media und Google .....                            | 9  |
| Promotionsaktionen .....                                 | 9  |
| 6 Endkundenprodukte .....                                | 10 |

Sehr geehrte Damen und Herren,

Die **GVG Glasfaser GmbH** ist eine Gesellschaft zur Realisierung von Breitbandprojekten für die Bürger und Unternehmer in ländlichen Regionen. Ziel ist es, die Telekommunikationsinfrastruktur der Zukunft zu schaffen, um die Position der ländlichen Regionen als High-Tech-Standort zu stärken und einen Mehrwert für Privathaushalte und Unternehmen zu generieren. Die GVG Glasfaser GmbH bedient sich der Erfahrung professioneller Partner, um den Kunden der Glasfasernetze bestmöglichen Service zu bieten.

In mittlerweile mehr als 150 Kommunen haben wir die erforderlichen Vermarktungsquoten für einen wirtschaftlichen Ausbau erreicht und sind mit über 66.215 Kunden einer der führenden Telekommunikationsanbieter im Bereich der direkten Glasfaseranbindung (FTTB/H).

Mit unserem Tochterunternehmen, der **2locate GmbH** aus Bad Nauheim, können wir sicherstellen, dass die benötigten Penetrationsquoten zur wirtschaftlichen Umsetzung von Glasfaserprojekten sichergestellt ist. Die 2locate ist der Spezialist für den Vertrieb von Telekommunikationsprodukten, insbesondere in FTTB/H-Netzen. Unsere fachlich ausgebildeten Vertriebsmitarbeiter helfen, benötigte Quoten bei der Vermarktung von FTTB/H-Projekten zu erreichen oder während Nachverdichtungsmaßnahmen die Rentabilität des Projektes zu optimieren.

Mit mehr als 150 fest angestellten Vertriebsmitarbeitern sind wir die führende Agentur im Bereich FTTB/H-Vertrieb und konnten im vergangenen Jahr mehr als 25.000 Kunden von einem Glasfaseranschluss überzeugen. Neben den Vertriebsaktivitäten für die GVG Glasfaser GmbH, vertrauen mittlerweile über 20 Stadtwerke und Telekommunikationsanbieter auf die Leistungen der 2locate GmbH.

Unser Investor **Palladio Partners** ist ein eigentümergeführtes Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main, das sich auf die Umsetzung von Investitionen in Sachwertanlagen spezialisiert hat. Mit mehr als 15 Jahren Erfahrung, rund 55 Mitarbeitern und mehr als EUR 5 Mrd. verwaltetem Kapital ist Palladio Partners einer der führenden Infrastrukturinvestoren in Deutschland. Die Investoren von Palladio Partners sind ausschließlich deutsche Altersvorsorgeinvestoren wie Versicherungen, Pensionskassen, Versorgungswerke oder kirchliche Anleger. Als sogenannte Ewigkeitsinvestoren suchen diese Anleger sehr langfristige und partnerschaftliche Anlagemöglichkeiten mit Fokus auf Deutschland.

Somit sind die Investitionsziele von Palladio Partners die Identifikation und Umsetzung von Anlagemöglichkeiten, die die Altersvorsorge der breiten Bevölkerung sichern. Gleichzeitig strebt Palladio Partners über die Bereitstellung einer funktionsfähigen Infrastruktur die Zukunftssicherung der deutschen Volkswirtschaft an. Investitionen in Glasfaserprojekte eignen sich ideal zur Erreichung dieser Ziele und stehen deshalb im Fokus der Investitionsstrategie von Palladio Partners.

## 1 Marketing - und Vertriebskonzept

Eine der großen ausgewiesenen Stärken der GVG und ihrer Tochtergesellschaft 2locate ist die professionelle Vermarktung bzw. der Vertrieb von Glasfaseranschlüssen. Unser besonderes Augenmerk liegt auf der persönlichen Beratung aller Zielkunden im Vermarktungsgebiet. Die Vielzahl der Fragen, die große Ausbauprojekte aufwerfen, lassen sich nur durch intensiv geschultes Personal beantworten. Für eine erfolgreiche Vermarktung ist es unerlässlich, dass alle Zielkunden in der jeweiligen Region erreicht und durch kompetente, freundliche und ehrliche Beratung über die bevorstehende Infrastrukturmaßnahme umfassend aufgeklärt werden.

Nach detaillierter Analyse des Kundepotenzials Ihrer Gemeinden sind wir davon überzeugt, trotz der derzeitigen guten Versorgungslage sehr hohe Penetrationsquoten im Versorgungsgebiet zu erzielen und planen den eigenwirtschaftlichen und flächendeckenden Ausbau nach Erreichen der zur Wirtschaftlichkeit benötigten Vermarktungsquote von 40% des Wohneinheitenpotentials.

Im Folgenden stellen wir Ihnen die geplante Marketing- und Vertriebsstrategie, die wir bereits erfolgreich bei unseren bisherigen Projekten umgesetzt haben, vor. Die aufgezeigte Marketing- und Vertriebsstrategie deckt dabei das Vertriebssegment zur Gewinnung von Privat- und Geschäftskunden ab.

Unser Ziel ist es, bei der Vielzahl von Aktionen immer wieder präsent in den Köpfen der Bürger zu sein. Der Bürger muss nicht zu uns kommen, sondern wir sind bei ihm.

### Marketing (Startphase bis Endausbau)

Um die Menschen in der Region zu erreichen, verwendet die GVG eine Vielzahl von Kommunikationsinstrumenten. Unser Fokus liegt auf der persönlichen Beratung der Kunden, da wir überzeugt sind, dass die Vielzahl von Fragen, die den FTTB/H-Ausbau betreffen, nur durch sehr gut geschulte Mitarbeiter optimal beantwortet werden können. Neben der persönlichen Beratung ist ein flächendeckendes Marketingkonzept entscheidend, um einen hohen Bekanntheitsgrad des Projektes zu gewährleisten und somit alle potenziellen Kunden zu erreichen.

### Informationsveranstaltungen

Zu Beginn jedes Vermarktungszeitraumes finden in den jeweiligen Ausbaugebieten Informationsveranstaltungen für Privathaushalte und Gewerbetreibende statt. Diese werden mit dem Team der GVG veranstaltet, um die möglichen Endkunden ausführlich über das Projekt zu informieren. Anschließend werden offene Fragen diskutiert und persönlich beantwortet. Auf den Veranstaltungen werden unsere Vertriebsmitarbeiter vorgestellt, welche in den darauffolgenden Wochen den Vertrieb in der Region betreiben werden und es werden erste Termine für die persönliche Beratung vereinbart sowie erste Genehmigungen der Grundstückseigentümer zur Herstellung eines Hausanschlusses eingeholt. In der Regel erfolgt die Veranstaltung direkt vor Ort z.B. im Vereinshaus, Bürgerhaus, der Feuerwehr oder für Gewerbetreibende in einem der Lagerräume eines Interessenten. Die Einladung an alle Haushalte und Gewerbetreibende, Koordination und Durchführung vor Ort übernimmt die GVG. Wenn Pandemiebedingt keine Präsenzveranstaltung möglich ist wird die Informationsveranstaltung per Online Stream übertragen und online abrufbar sein.

### Printmedien

Während der gesamten Vermarktungsphase werden in lokalen Printmedien Anzeigen geschaltet. Dabei werden entsprechend der Größe des Vermarktungsgebietes abgestufte Konzepte umgesetzt:

- Überregionale Zeitungen
- Regionale Zeitungen bzw. Stadtteil-Seiten in überregionalen Zeitungen
- Wochen- und Sonntagsblätter
- Stadt-Magazine
- Sonderhefte der regionalen als auch überregionalen Zeitungen

Folgende Printkampagnen werden innerhalb der Vermarktungsphase kommuniziert:

- Ankündigung des Projektstarts
- Informationen zu Möglichkeiten einer Beauftragung des Hausanschlusses
- Kampagnen zu den buchbaren Glasfaserprodukten der GVG Marke teranet
- Ankündigung der Informationsveranstaltungen
- Kommunikation der jeweiligen Vermarktungsphasen

Im Vorfeld findet hierzu eine Analyse aller sinnvollen Medien je Bauabschnitt statt.

### Straßenbanner

Ein optimales Werbemittel, um eine Vielzahl von Menschen zu erreichen, sind großflächige Werbebanner. Hierfür werden Bauzäune an den Eingangsstraßen der Ortschaften platziert und diese mit einem Banner bespannt. Häufig gibt es auch Kooperationen mit Gewerbetreibenden, die Flächen oder Grundstücke zur Verfügung stellen.

### Plakate

Wenn eine entsprechende Genehmigung vorliegt, platzieren wir innerhalb der Ortschaften Plakate an Straßenlaternen. Parallel hierzu werden lokale Geschäfte angesprochen, ob Informationsbroschüren und Plakate platziert werden dürfen.

### Informationsschreiben/Postwurfsendung

Alle Haushalte und Gewerbebetriebe erhalten im Vorfeld der Vermarktung entsprechende personalisierte Informationsschreiben, in denen zu den geplanten Informationsveranstaltungen eingeladen wird, die Möglichkeiten der persönlichen Beratung kommuniziert, grundsätzlich über den Breitbandausbau informiert wird und dem bereits eine Erläuterung zur beiliegenden Grundstückseigentümergeklärung zur Herstellung des Hausanschlusses beiliegt. Zur Kommunikation der Informationsveranstaltungen, Beratungstermine, Produktflyer sowie dem Endzeitpunkt der Vermarktung eignet sich eine Postwurfsendung optimal.

### Promotionsaktionen

Wir führen während des gesamten Vermarktungszeitraums Promotionsaktionen an relevanten Standorten durch. Hierbei werden Informationsstände in Supermärkten, Bäckereien, Tankstellen aber auch auf Stadtfesten, Feuerwehrfesten oder Ähnlichem platziert. Unsere Kundenberater informieren die Interessenten, vereinbaren persönliche Beratungstermine und schließen auf direktem Weg Verträge mit überzeugten Bürgern und Gewerbetreibenden ab.

### Infomobil

Unser Infomobil wird während des gesamten Vermarktungszeitraums im Vermarktungsgebiet eingesetzt, um Interessenten zu informieren und auf ein Beratungsgespräch einzuladen. Die Mobilität ermöglicht es flexibel auf Veranstaltungen, Plätzen oder Firmengelände eine zusätzliche Präsenz zu schaffen und Aufmerksamkeit zu generieren.

### Informationszelt

Vom Zelt aus werden Zielkunden freundlich angesprochen und zu einem Beratungsgespräch eingeladen. Häufig gibt es auch am Zelt eine kostenlose Bratwurst, Glühwein oder ein Getränk. Auch hier ist unser Motto: Wir kommen zum Kunden.

### Vertrieb (Startphase bis Endausbau)

Wir sind fest davon überzeugt, dass die benötigte Anzahl von Kunden nur gewonnen werden kann, wenn man Menschen persönlich über das Projekt informiert. Hierzu haben wir in den vergangenen Jahren eine Vielzahl von Vertriebsmitarbeitern und Geschäftskundenberatern ausgebildet. Aufgrund der Anzahl und Qualität der Mitarbeiter haben wir es geschafft, auch in schwer zu vermarktenden Regionen (VDSL- und Koaxialinfrastruktur vorhanden) die benötigten Vermarktungsquoten zu erreichen. Unser vertrieblicher Erfolg hat dazu geführt, dass wir mittlerweile viele Stadtwerke bei der Vermarktung von Breitbandanschlüssen beraten und durch unsere Kundenberater unterstützen. Die hohe Beratungsqualität und der sensible Umgang mit den Menschen zeichnen unsere Mitarbeiter aus.

### Auftragserfassung

Die im Direktvertrieb akquirierten Kundenaufträge und Genehmigungen der Grundstückseigentümer zur Herstellung eines Hausanschlusses werden digital auf Tablets erfasst und direkt in das eigen entwickelte Vertriebstool der GVG „Digi“ übertragen. Dort liegen die Vertragsdaten digital vor und werden durch einen Mitarbeiter der GVG auf Vollständigkeit und Plausibilität geprüft. Der Kunde erhält nach ausfüllen des Vertrages mit Hilfe des Direktvertriebes der GVG eine Eingangsbestätigung und nach Prüfung der Vertragsunterlagen eine Auftragsbestätigung.

Des Weiteren hat der Kunde die Möglichkeit den Vertrag mit der GVG sowie die Genehmigung der Grundstückseigentümer zur Herstellung eines Hausanschlusses online zu erfassen. Der Kunde erhält nach Abschluss des Vertrages einen Auftragseingang und nach Prüfung der Vertragsdaten eine Auftragsbestätigung.

Die Kundendaten werden digital weiterverarbeitet und nach Fertigstellung des Hausanschlusses wird automatisiert der Kundenanschaltprozess gestartet.

### Privat- und Geschäftskundenberater

Unsere Erfahrungen aus vergangenen Projekten haben gezeigt, dass ein optimal aufgestellter Vertrieb zwingend notwendig ist, um die für den Netzausbau benötigten Penetrationsquoten zu erreichen. Hierbei müssen sympathisches Auftreten und Fachwissen mit verkäuferischem Talent kombiniert werden. Wir verfolgen dabei die Strategie, dass der Kunde durch eine professionelle, sympathische Beratung überzeugt und nicht überredet wird.

Aufgrund der Vielzahl an Fragen, welche die Zielkunden zu Bau, Zeitabläufen und Produkten haben, ist eine persönliche Beratung nach unserer festen Überzeugung zwingend notwendig. Die

Fragen werden bei der GVG durch unsere erfahrenen Privat- und Geschäftskundenberater beantwortet. Während der gesamten Vermarktungsphase sind unsere Mitarbeiter stetig in den Gebieten vor Ort. Der enge Kontakt unserer Mitarbeiter zu den Vereinen, Betrieben und Bürgermeistern ist dabei ein enorm wichtiger Erfolgsfaktor.

Die GVG hat für das Zielkundensegment ein separates und auf Gewerbetreibende spezialisiertes Vertriebsteam etabliert, das durch einen separaten Vertriebsleiter "Gewerbekunden / Gewerbetreibende" geführt wird. Dies gilt sowohl für erstmalige Vermarktung, die Nachverdichtung im Rahmen der Bauphase als auch für den Life Cycle der Projekte (Neuakquise und Bestandskundenpflege in der Betriebsphase). Die Planung, Umsetzung und Steuerung der hier vorgestellten Vertriebs- und Marketingbausteine obliegt diesem ständigen Vertriebsteam. Damit sichern wir die Steigerung der Auftragsquote auch innerhalb der Planungs- Bau- und dauerhaften Betriebsphase ab.

#### Persönliche Beratungstermine

Wir wissen, dass beim Besuch der Kunden extrem vorsichtig und sensibel kommuniziert werden muss. Unsere Erfahrungen haben gezeigt, dass unsere sympathischen Mitarbeiter einen sehr positiven und professionellen Eindruck hinterlassen und das Angebot einer persönlichen Beratung gerne wahrgenommen wird. Dies ist nur möglich, weil im Vorfeld über Informationsschreiben oder eine Postwurfsendung die Besuche angekündigt werden und die Gewerbetreibenden dadurch ausreichend informiert sind.

Nur über diese Vertriebsform ist es möglich, sicherzustellen, dass alle Menschen in einem Vermarktungsgebiet erreicht werden. Zur Unterstützung der Mitarbeiter haben wir ein mobiles IT-Tool entwickelt, mit dem die Kundenberater den Status aller Hausanschlüsse dokumentieren können. Durch den Einsatz des mobilen Vertriebstools ist es jedem Kundenberater möglich, einzusehen, welche Haushalte und Gewerbetreibende bereits eine Genehmigung zur Herstellung eines Hausanschlusses erteilt haben und/oder bereits Kunden sind, wer noch nicht beraten wurde und welches spezifische Feedback die Mitarbeiter vom Kunden erhalten haben.

#### Telefonberatung / Telefonvertrieb per Wunschtermin

Neben den offenen und persönlichen Beratungsterminen bieten wir zusätzlich eine telefonische Beratung per Wunschtermin an. Der Termin wird ganz einfach auf unserer Homepage per Online-Termin-Reservierung gebucht. So können sich Interessenten zu einem beliebigen Zeitpunkt von einem unserer Glasfaser-Experten zu allen Fragen telefonisch zu Hause beraten lassen. Selbstverständlich kann auch während eines Telefontermins der Glasfaser-Vertrag mit unserem Berater am Telefon abgeschlossen werden.

Der Vertriebszweig der Telefonberatung und des Telefonvertriebs wurde als Alternative zur persönlichen Beratung vor Ort für unsere Kunden und Interessenten entwickelt und installiert.

Damit eröffnen wir unseren Interessenten und Kunden die Chance, neben der professionellen unverbindlichen Produktberatung an einem durch den Interessenten vorgegebenen Wunschtermin auch einen Vertragsabschluss direkt am Telefon zu ermöglichen.

Stellt sich im Verlauf eines Beratungsgesprächs heraus, dass ein Beratungstermin vor Ort beim Kunden bzw. Interessenten unumgänglich sein sollte, so wird diesem Wunsch des Kunden selbstverständlich entsprochen und sein Anliegen an den Vertrieb vor Ort weitergeleitet.

Über die Homepage der GVG Marke teranet können Interessenten ihren persönlichen Telefonberatungstermin fest buchen. Unsere Mitarbeiter bekommen diesen festen Termin in Ihrem synchronisierten Kalender angezeigt und kontaktieren den Interessenten zu dem gewünschten Zeitpunkt. Bei aufkommenden Rückfragen hat der Kunde bzw. Interessent somit auch einen direkten Ansprechpartner und eine Betreuung des Kunden ist auch auf diesem Vertriebsweg gewährleistet.

Unsere Mitarbeiter werden eigens auf diesen speziellen Aufgabenbereich geschult und erfahren entsprechende Fortbildungen. Das Team der Telefonberatung bzw. des Telefonvertriebes wird von einem Vertriebsleiter geführt und koordiniert.

Grundsätzlich gilt: „Der Telefonvertrieb ist eine Serviceleistung für unsere Kunden!“ Wir haben mit diesem zusätzlichen Vertriebskanal für unsere potenziellen Kunden ein noch breiteres Spektrum für den Vertragsabschluss geschaffen, welches die Bürgerinnen und Bürger als auch Gewerbetreibenden in den jeweiligen Vermarktungsgebieten sehr gerne in Anspruch nehmen.

Der Vertriebskanal der Telefonberatung und des Telefonvertriebes steht für die Vermarktung durchgängig zur Verfügung.

Leistungsbausteine für Privathaushalte/Gewerbetreibende:

- Telefonische Beratung Privathaushalte/Gewerbekunden mit Bedarfsanalyse
- Kompetente, freundliche und umfangreiche Beratung am Telefon inkl. Versand der erforderlichen Auftragsunterlagen per E-Mail und /oder auf dem Postweg
- Wenn eine kompetente Beratung am Telefon durch die Bedarfsanalyse zu umfangreich wird und nicht abbildbar ist, wird dieser Interessent an den geschulten Mitarbeiter im Vertrieb weitergegeben, um den Interessenten vor Ort zu beraten und den Auftrag abzuschließen
- Der Kunde hat einen festen Ansprechpartner, der für Fragen zum Produkt oder für den Abschluss des Vertrages zur Verfügung steht
- Die Anschlussnehmer im Ausbauggebiet haben die Möglichkeit, sich über die Telefonberatung bezüglich der für die Herstellung des Hausanschlusses erforderliche Genehmigung der Grundstückseigentümer zu informieren und diese zu erteilen.

Derzeit sind folgende Vertriebsphasen durch diesen Vertriebskanal abgedeckt:

- Telefonische Beratung in der gesamten Vermarktungsphase
- Telefonische Beratung in der Nachverdichtung
- Telefonische Beratung im Bereich „WinBack“ (Kundenrückgewinnung, etc.)
- Telefonische Bedarfsermittlung und Zuordnung Privathaushalte/Gewerbetreibende

#### Fester Beratungs- und Servicestandort

Für die gesamte Vermarktungs-, Bau- und Betriebsphase aller Bauabschnitte werden wir einen Servicestandort im Projektgebiet eröffnen, der an mindestens 5 Tagen in der Woche besetzt ist. Dieses Büro ist zentraler Anlaufpunkt für Anliegen jeglicher Art - Vertrag, Technik, Support, Produkte, etc. Bei Anschluss des Büros an das Glasfasernetz kann dieses auch zu Präsentationszwecken genutzt werden.

#### Flexibler Beratungs- und Servicestandort

Im Rahmen der Vermarktung der jeweils aktuellen Bauabschnitte werden wir in den Stadtteilen flexible Servicestandorte eröffnen, die jeweils an mindestens 2 Tagen in der Woche durch GVG-Mitarbeiter besetzt sind. Diese Büros sind primärer kundennaher Anlaufpunkt für kaufmännische

Anliegen. Darüber hinaus können dort auch technische Themen an einen direkten Ansprechpartner adressiert werden. Somit steht die GVG den Privathaushalten und Gewerbetreibenden zeitlich flexibel aber auch örtlich sehr nahe zur Verfügung.

#### Lokale Vertriebspartner

Es werden lokale Vertriebspartner mit Ladengeschäften und bestehendem Kundenstamm für die Vermarktung gesucht. Häufig stammen diese Partner aus einem telekommunikationsnahen Umfeld und können auch in Zukunft Dienstleistungen für die GVG erbringen.

#### Marketing und Vertrieb (Netzbetrieb)

Auch nach Abschluss der Bauphase ist es wichtig, weiterhin eine Präsenz im Gebiet sicherzustellen, um die Steigerung der Auftragsquote als auch Minimierung der Churn-Rate (Kündigungsrate) abzusichern. Hierzu werden die bereits dargestellten Vertriebs- und Marketingstrategien und -Werkzeuge weitgehend alle auf die Phase Netzbetrieb bzw. Life Cycle adaptiert:

- Informationsveranstaltungen (bei zentralem und gebündeltem Interessentenbedarf)
- Persönliche Beratungstermine (aktiv und reaktiv)
- Telefonberatung / Telefonvertrieb
- Zielgerichtete Vermarktungs- und Promotionaktionen
- Öffentlichkeitsarbeit (Printmedien, Werbung etc.)
- GVG Servicebüro
- Lokale Vertriebspartner

#### Vereine

Die bestehenden Kooperationen mit den Vereinen können genutzt werden, um auf lokaler Ebene Marketing zu betreiben. Hierbei bieten wir den Vereinen Sponsoring von Jugendmannschaften, Bandenwerbung aber auch beispielsweise ein kostenfreies WLAN-Netz an - immer angepasst an die Notwendigkeiten und Bedürfnisse des entsprechenden Partners.

#### Lokale Vertriebspartner

Die lokalen Vertriebspartner werden die Anlaufstelle für zukünftige Beratungen und Kundenanfragen sein. Diese sind im Projektgebiet bekannt und bieten aufgrund ihres Ladengeschäfts eine stationäre Anlaufstelle.

#### Social Media und Google

Nach Ausbau des Netzes und der entsprechenden Verfügbarkeit werden verstärkt auch digitale Kommunikationskanäle für die Werbung genutzt. Über die unsere Facebookseite, aber auch über Google-Werbung können weitere potentielle Kunden angesprochen werden.

#### Promotionsaktionen

Bei größeren Veranstaltungen und Festen werden unsere Vertriebsmitarbeiter mit einem Promotionstand vor Ort Präsenz zeigen und Fragen von Interessenten beantworten.

# Preisliste Privatkunden



### 1. Produkte

| Leistungen                     | Leistungsumfang  | Preis monatlich                            | + Preis einmalig | Laufzeit  |
|--------------------------------|--|--|------------------|-----------|
| <b>Telefon + Internet 300</b>  | 2 Sprachkanäle und Telefonflatrate für das deutsche Festnetz, Internetflatrate ohne Volumenbegrenzung mit 300 Mbit/s Download und 150 Mbit/s Upload, Fritz!Box Standardmodell  | <b>49,90 €</b>                             | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |
| <b>Telefon + Internet 600</b>  | 2 Sprachkanäle und Telefonflatrate für das deutsche Festnetz, Internetflatrate ohne Volumenbegrenzung mit 600 Mbit/s Download und 300 Mbit/s Upload, Fritz!Box Standardmodell  | <b>49,90 €</b><br>ab dem 13. Monat 59,90 € | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |
| <b>Telefon + Internet 1000</b> | 2 Sprachkanäle und Telefonflatrate für das deutsche Festnetz, Internetflatrate ohne Volumenbegrenzung mit 1000 Mbit/s Download und 500 Mbit/s Upload, Fritz!Box Standardmodell | <b>49,90 €</b><br>ab dem 13. Monat 74,90 € | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |
| <b>Internet 300</b>            | Internetflatrate ohne Volumenbegrenzung mit 300 Mbit/s Download und 150 Mbit/s Upload, Fritz!Box Standardmodell  | <b>44,90 €</b>                             | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |
| <b>Internet 600</b>            | Internetflatrate ohne Volumenbegrenzung mit 600 Mbit/s Download und 300 Mbit/s Upload, Fritz!Box Standardmodell  | <b>44,90 €</b><br>ab dem 13. Monat 34,90 € | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |
| <b>Internet 1000</b>           | Internetflatrate ohne Volumenbegrenzung mit 1000 Mbit/s Download und 500 Mbit/s Upload, Fritz!Box Standardmodell   | <b>44,90 €</b><br>ab dem 13. Monat 69,90 € | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |
| <b>Telefon + TV</b>            | 2 Sprachkanäle und Telefonflatrate für das deutsche Festnetz, CATV-Anschluss mit mehr als 200 Fernseh- und Radioprogrammen, Fritz!Box Standardmodell                           | <b>39,90 €</b>                             | <b>69,00 €</b>   | 24 Monate |

Ab dem 13. Monat der Mindestvertragslaufzeit kann auf Wunsch innerhalb der Tarifgruppe (Telefon + Internet) in einen Tarif mit geringerer Bandbreite gewechselt werden.

### 2. Internet & TV

| Leistungen und Optionen  | inklusive/optional | Preis mtl.    | + Preis einmalig |
|--|--------------------|---------------|------------------|
| Beauftragt der Kunde nach Vertragsabschluss eine der unten genannten Zusatzleistungen, ändert sich die Restlaufzeit des Vertrages ab dem Tag der Freischaltung der Zusatzleistung auf 24 Monate. Das Vertragsverhältnis kann von beiden Parteien mit einer Frist von drei Monaten zum Ende der Vertragslaufzeit gekündigt werden. Erfolgt keine Kündigung, verlängert sich der Vertrag jeweils um 12 Monate. |                    |               |                  |
| <b>Zusatzoption TV</b>   | optional           | <b>9,90 €</b> |                  |
| <b>Öffentliche IPv4-Adresse</b> Uneingeschränkte IPv4-Erreichbarkeit des Anschlusses (dynamische/ öffentliche IPv4-Adresse)  | optional           | <b>1,20 €</b> | <b>11,90 €</b>   |
| <b>Verdopplung Upload-Geschwindigkeit</b> Symmetrische Bandbreite  | optional           | <b>2,50 €</b> |                  |

### 3. Telefon

| Leistungen und Optionen  | inklusive/optional | Preis mtl.    | + Preis einmalig               |
|--|--------------------|---------------|--------------------------------|
| <b>AVM Fritz!Box Standardmodell</b> (bei Erstanschluss, Mietgerät)   | inklusive          |               |                                |
| <b>AVM Fritz!Box Standardmodell</b> (bei nachträglicher Bestellung, Mietgerät)   |                    | <b>2,90 €</b> | <b>9,90 €</b>                  |
| <b>1 Rufnummer</b>   | inklusive          |               |                                |
| <b>2 Sprachkanäle</b>  | inklusive          |               |                                |
| <b>Flat ins deutsche Festnetz</b> (ohne Sonderrufnummern)  | inklusive          |               |                                |
| <b>Unterdrückung der Übermittlung der eigenen Rufnummern</b> (CLIR)  | inklusive          |               |                                |
| <b>Anzeige der Rufnummer des Anrufers</b> (CLIP)   | inklusive          |               |                                |
| <b>Rückfragen/Dreierkonferenz/Makeln</b>   | inklusive          |               |                                |
| <b>Einzelverbindungsanweis Standard-PDF</b>  | optional           |               | <b>kostenlos</b>               |
| <b>ISDN-Funktionalität/Upgrade Fritz!Box 7590 (Mietgerät)</b><br>2 Sprachkanäle, Mehrgeräteanschluss mit bis zu 10 Rufnummern, Anklopfen, 3er-Konferenz, Rückfrage, Makeln.<br>Bei Erstbeauftragung entfallen die einmaligen Einrichtungskosten. | optional           | <b>4,90 €</b> | <b>49,90 €</b>                 |
| <b>Vergabe und Einrichtung von Einzelrufnummern</b> (ab der 2. Rufnummer)  | optional           |               | <b>4,90 €</b>                  |
| <b>Feste Anrufumleitung</b><br>Grundentgelt<br>Aktivierung<br>Deaktivierung  | optional           | <b>0,90 €</b> | <b>4,90 €</b><br><b>4,90 €</b> |
| <b>Rufnummernmitnahme zu einem Fremdanbieter</b>   | optional           |               | <b>11,44 €</b>                 |

# Preisliste Geschäftskunden



## 1. Produkte

| Leistungen           | Preis monatlich                               | Leistungsumfang                                 |
|----------------------|---|---|
| <b>Internet 300</b>  | <b>49,90 €</b>                                | Datenflatrate, Service-Level Basis, 4er IP-Netz |
| <b>Internet 600</b>  | <b>49,90 €</b><br>ab dem 13. Monat<br>59,90 € | Datenflatrate, Service-Level Basis, 4er IP-Netz |
| <b>Internet 1000</b> | <b>49,90 €</b><br>ab dem 13. Monat<br>74,90 € | Datenflatrate, Service-Level Basis, 4er IP-Netz |

Bei Beauftragung eines Geschäftskunden-Modular-Anschlusses berechnen wir Ihnen eine einmalige Anschlussgebühr von 99,- €. Die Mindestvertragslaufzeit beträgt 24 Monate.

| Optionen Voice                          | Preis mtl. je Sprachkanal                  | Leistungsumfang  |
|---|--|--|
| <b>Festnetzflatrate</b>                 | <b>9,00 €</b>                              | Telefonflatrate in das nationale Festnetz (Festnetzflatrate obligatorisch, Minutenabrechnung nicht verfügbar)  |
| <b>Auslandsflatrate (31 Länder)</b>     | <b>11,00 €</b><br>+ einmalig <b>8,32 €</b> | Telefonflatrate in das Festnetz der folgenden Länder: Belgien, Bulgarien, Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Kroatien, Lettland, Litauen, Luxemburg, Malta, Niederlande, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Schweden, Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechische Republik, Ungarn, Zypern, Schweiz, USA, Kanada. Umfang ist der Übersicht „Enthaltene Rufnummerngassen Auslandsflatrate EU + Nordamerika“ zu entnehmen. |
| <b>Mobilfunkflatrate inkl. Festnetz</b> | <b>16,00 €</b><br>+ einmalig <b>8,32 €</b> | Telefonflatrate in alle nationalen Mobilfunknetze und in das deutsche Festnetz   |

Die Mindestvertragslaufzeit der „Optionen Voice“ beträgt drei Monate. Danach ist die Leistung monatlich kündbar. Bei Erstbeauftragung entfallen die einmaligen Einrichtungskosten. Die Kündigungsfristen des Hauptauftrages für Geschäftskunden bleiben hiervon unberührt.

| Weitere Optionen               | Preis mtl.                                 | Leistungsumfang   |
|--------------------------------|--|---|
| <b>TV-Option</b>               | <b>10,00 €</b>                             | TV-Signal für alle Geschäftskundenanschlüsse laut aktueller Senderliste (nicht für Wohnungswirtschaft, Hotels, Wohnanlagen, etc.)           |
| <b>Öffentliche IP-Adresse</b>  | <b>1,00 €</b><br>+ einmalig <b>10,00 €</b> | Uneingeschränkte IPv4-Erreichbarkeit des Anschlusses (statische/öffentliche IPv4-Adresse)   |
| <b>AVM Fritz!Box 7590 WLAN</b> | <b>4,90 €</b>                              | Ideal für einen Telefonanschluss mit max. 10 Rufnummern, Modemrouter und Telefonanlage integriert   |
| <b>8er IP-Netz</b>             | <b>19,90 €</b>                             | Vergabe statische IP-Adresse 8er Netz. Ausführliche Hinweise zu den Vergaberichtlinien unter <a href="http://www.ripe.net">www.ripe.net</a> |
| <b>GK- SLA „Premium“</b>       | <b>139,00 €</b>                            | Erhöhung des Standard-SLA mit einer Vorzugsenstörung werktags Mo.- Fr. (7-22 Uhr) sowie Sa. (9-14 Uhr)                                      |

Die Mindestvertragslaufzeit der weiteren Optionen beträgt drei Monate. Danach ist die Leistung monatlich kündbar. Bei Erstbeauftragung entfallen die einmaligen Einrichtungskosten. Die Kündigungsfristen des Hauptauftrages für Geschäftskunden bleiben hiervon unberührt.

## 2. Telefon

| Leistungen und Zusatzoptionen   | inklusive/<br>optional | Preis<br>mtl. | + Preis<br>einmalig |
|---|------------------------|---------------|---------------------|
| <b>Einzelrufnummer bzw. Rufnummernblock</b>                               | inklusive              |               |                     |
| <b>Unterdrückung der Übermittlung der eigenen Rufnummern (CLIR)</b>       | inklusive              |               |                     |
| <b>Anzeige der Rufnummer des Anrufers (CLIP)</b>                          | inklusive              |               |                     |
| <b>Rückfragen/Dreierkonferenz/Makeln</b>                                  | inklusive              |               |                     |
| <b>Einzelverbindungs-nachweis Standard-PDF</b>                            | optional               |               | <b>kostenlos</b>    |
| <b>Vergabe und Einrichtung von Einzelrufnummern (ab der 2. Rufnummer)</b> | optional               |               | <b>4,12 €</b>       |
| <b>Feste Anrufumleitung</b>   | optional               | <b>0,76 €</b> |                     |
| Grundentgelt  |                        |               |                     |
| Aktivierung   |                        |               | <b>4,12 €</b>       |
| Deaktivierung   |                        |               | <b>4,12 €</b>       |