

Stadt Dinslaken Der Bürgermeister		
Beschlussvorlage Nr. 492		
Beratungsfolge		TOP
Ausschuss für Liegenschaften und Wirtschaftsförderung	25.08.2015	
Finanzausschuss	15.09.2015	
Hauptausschuss	22.09.2015	
Stadtrat	29.09.2015	
für öffentliche Sitzung	Datum: 05.08.2015 bearbeitet von: Svenja Krämer Wirtschaftsförderung	
Betreff: Freies WLAN in der Innenstadt		
Finanzielle Auswirkungen: ja, siehe Punkt II Mittel stehen zur Verfügung: ja		
Beschlussvorschlag		

Der Ausschuss für Liegenschaften und Wirtschaftsförderung, Finanzausschuss, Hauptausschuss, empfiehlt, der Rat beschließt, zunächst an zwei zentralen Plätzen in der Innenstadt (Altmarkt und Neutorplatz) freies WLAN für eine erste Testphase von drei Jahren anzubieten. Nach zwei Jahren soll eine Evaluation stattfinden. Die Anschubfinanzierung wird die Stadt Dinslaken leisten, die laufenden Kosten sollen durch Sponsoren getragen werden.

Dr. Michael Heidinger

I. Sachliche Darstellung

Freies WLAN ist mittlerweile in vielen Städten ein Thema, bisher haben es allerdings nur wenige Kommunen umgesetzt, da eine Vielzahl von Fragen geklärt werden müssen (rechtliche Fragen, Finanzierung, Unterstützung durch Gewerbetreibende etc). Freies WLAN wird mittlerweile von vielen Kunden und Besuchern der Innenstädte erwartet und stellt einen Baustein zur Attraktivierung der Innenstadt und perspektivisch ggf. auch der Stadtteilzentren dar. WLAN kann das bisher fehlende Verbindungselement zwischen stationärem Handel und Onlinehandel sein und bietet sowohl den Kunden als auch den Gewerbetreibenden (insbesondere Handel und Gastronomie) viele Möglichkeiten. Dabei ist freies WLAN allerdings häufig nur „Mittel zum Zweck“. Für das Citymanagement und die Gewerbetreibenden sind die Zusatzeffekte, die ein WLAN-System bietet, von großer Bedeutung. Hierzu gehört z.B. die Möglichkeit auf der Startseite für Veranstaltungen wie verkaufsoffene Sonntage, touristische Angebote etc. zu werben, so dass freies WLAN neben der frei verfügbaren Internetverbindung auch eine wichtige Marketing- und Kommunikationsplattform darstellt. Zudem können sich Unternehmen mit einer Werbeanzeige darstellen, auf sich und ihre Angebote sowie auf besondere Aktionen hinweisen. Zudem können statistische Daten wie Passantenfrequenzen, Aufenthaltsdauer der Besucher etc. erhoben und analysiert werden. Dabei handelt es sich nicht um personenbezogene Daten, so dass es aus Datenschutzsicht unproblematisch ist.

Grundsätzlich bestehen zwei Möglichkeiten freies WLAN anzubieten:

1. Freifunk:

Eine Zusammenarbeit mit einem örtlichen Freifunkverein, was sehr kostensparend ist, da nur die Geräte angeschafft werden müssen und Geschäftsleute oder Private ihren Internetzugang zur Verfügung stellen.

Vorteil: geringe Kosten

Nachteil: das Angebot wird nicht zentral gesteuert, es wird „lediglich“ freies WLAN angeboten, ohne Mehrwert (z.B. Werbemöglichkeiten, statistische Daten etc.)

2. Kommerzieller Dienstleister:

Eine Zusammenarbeit mit einem kommerziellen Dienstleister wäre kostenintensiver (Erstausstattung mit Geräten, Montagekosten, laufende Kosten), bietet aber auch einen großen Mehrwert für Unternehmen und Citymanagement.

Vorteil: großer Mehrwert, da zentral gesteuert, einheitliche Startseite, zentral gesteuerte Veranstaltungshinweise auf der Startseite etc. möglich, Werbemöglichkeiten für Unternehmen, statistische Daten, Störerhaftung etc. liegt vollständig beim Dienstleister

Nachteil: kostenintensiver

Nach intensiver Recherche, einer ersten Ansprache von Gewerbetreibenden (um das Interesse abzufragen), einem Erfahrungsaustausch mit Kommunen, die bereits ein freies WLAN anbieten und nach einer Abwägung der Vor- und Nachteile empfiehlt die Wirtschaftsförderung die Umsetzung mit einem kommerziellen Dienstleister. Das favorisierte Unternehmen hat sich bereits in anderen Kommunen als kompetenter und verlässlicher Partner erwiesen und könnte ein freies WLAN in Dinslaken kurzfristig umsetzen.

Geplant ist die Umsetzung an zunächst zwei zentralen Plätzen (Altmarkt und Neutorplatz). Pro Platz fallen Erstinstallations- und Montagekosten in Höhe von ca. 1.500 € und laufende Kosten in Höhe von ca. 150 € pro Platz pro Monat an. Die bisher angesprochenen Gewerbetreibenden haben sich (was die Anschaffungskosten betrifft) eher zurückhaltend gezeigt, so dass es uns zielführend erscheint, einen Impuls zu setzen und eine städtische Anschubfinanzierung zu leisten. Wenn das System erst einmal läuft und der Nutzen erkannt wird, kann das System evtl. auch auf weitere Bereiche ausgeweitet werden. Die laufenden Kosten sollen über Sponsoren (z.B. umliegende Unternehmen) finanziert werden. Die Vertragslaufzeit liegt bei drei Jahren, nach spätestens zwei Jahren wird eine Evaluation durchgeführt, um über eine Fortführung, Veränderung des Systems etc. zu entscheiden. Bei großem Interesse kann das System auch vorher räumlich erweitert werden. Mittelfristig ist grundsätzlich auch eine Refinanzierung der Kosten durch Werbeeinnahmen (Anzeigen etc.) möglich. Der Vertrag mit dem kommerziellen Dienstleister wird erst zu dem Zeitpunkt abgeschlossen, an dem eine vertragliche Regelung mit den Sponsoren für die verbindliche Übernahme der laufenden Kosten über die Laufzeit von 3 Jahren (Vertragslaufzeit WLAN) vorliegt.

II. Finanzielle Auswirkungen

Die Kosten für eine Anschubfinanzierung in Höhe von ca. 3.000 € stehen beim Produkt 15.02.01 (Wirtschaftsförderung) Zeile 13 (Aufwendung für Sach- und Dienstleistung) zur Verfügung. Die laufenden Kosten sollen von Sponsoren getragen werden. Da der Vertrag mit dem kommerziellen Dienstleister erst abgeschlossen wird, wenn es verbindliche, vertraglich geregelte Zusagen der Sponsoren für die Übernahme der laufenden Kosten gibt, belasten diese laufenden Kosten den städtischen Haushalt nicht. Die Umsetzung des Projektes erfolgt nicht im Rahmen der Interimswirtschaft, sondern wird nach der Freigabe des Haushaltes durch den Kreis Wesel realisiert.