

Ausblick auf den 25. FRK-Breitbandkongress 2022

„Mit Geld alleine bauen Cowboys keine Glasfaser“

Das diesjährige Branchentreffen der mittelständischen TKI-Unternehmen in Leipzig verspricht spannend zu werden: Themen wie die neue Gigabitstrategie des Bundes und die intensive Aktivität ausländischer Investoren auf dem Glasfasermarkt bieten reichlich Diskussionsstoff.

Eine der profiliertesten Branchenveranstaltungen insbesondere für mittelständische TKI-Unternehmen feiert in diesem Jahr ihr 25-jähriges Jubiläum. Der Breitbandkongress des Fachverbandes Rundfunk- und Breitbandkommunikation (FRK) hat sich in dieser Zeit einen Ruf als kleine, aber feine Veranstaltung erworben und als einziges Live-Event ohne Unterbrechung selbst der Pandemie in den beiden Vorjahren dank eines ausgefeilten Hygienekonzepts getrotzt. So wird sich die Branche auch in diesem Jahr am 14. und 15. September 2022 erneut zwei Tage lang im H4 Hotel in Leipzig treffen, um über wich-

tige Entwicklungen zu sprechen und zu diskutieren. Die Nachfrage für den etwas anderen Kongress „aus der Praxis für die Praxis“ ist auch in diesem Jahr schon sehr hoch. So sind bereits über 80 Prozent der Standflächen von Ausstellern gebucht. Auf der Agenda weit oben stehen, vor dem Hintergrund der Agenda der neuen Regierung, das angekündigte Ausbaukonzept des Digitalministeriums und der Versuch interessierter Finanz- und Beratungsunternehmen sowie ihrer Verbandslobbyisten, die Förderung der öffentlichen Hand zu beenden, mindestens aber einzuschränken. Ein weiteres Schlüsselthema sind die Chancen, die

sich aus der TKG-Novelle für mittelständische Netzbetreiber und Fachbetriebe als langjährige Partner der Wohnungswirtschaft ergeben. Ein neues Thema tauchte in den letzten Wochen verstärkt auf: Der Markteintritt von Glasfaser Plus, der gemeinsamen Tochter der Telekom und des australischen IFM Global Infrastructure Fund. Angesichts anhaltender Verbraucherschutzdiskussionen gerät zudem der Haustürvertrieb in den Fokus. Cablevision hat zu diesen und weiteren spannenden Branchenthemen mit dem FRK-Vorsitzenden Heinz-Peter Labonte gesprochen.

Interview mit Heinz-Peter Labonte, Vorsitzender des Fachverbandes Rundfunk- und Breitbandkommunikation

Erfahrungen und Know-how des Mittelstands für den beschleunigten Glasfaserausbau stärker nutzen

Cable!vision Europe: Die Bundesregierung ist fast drei Monate im Amt. Zeichnet sich bei der Breitbandpolitik ein Kurswechsel ab?

Heinz-Peter Labonte: Die beiden Minister Dobrindt und Scheuer stehen in der langen Tradition der, von Merkel und Gabriel zu verantwortenden, verlorenen Zeit. Man denke an die Zusagen, die Digitalisierung bis 2018 durch flächendeckende Breitbandversorgung zu realisieren. Neben der Selbstverwirklichung regelwütiger und praxisferner Verwaltungsjuristen eine Ursache dafür, dass Deutschland beim Breitband und der Digitalisierung unter den führenden Industrienationen weit hinten liegt. Nicht einmal jedes fünfte Gebäude in Deutschland hat Zugang zum Gigabitnetz. Und nun versuchen die gleichen



Der FRK-Vorsitzende Heinz-Peter Labonte erwartet von der neuen Bundesregierung in erster Linie Bürokratieabbau und eine vereinfachte staatliche Förderung dort, wo sie dringend nötig ist und der Markt wirklich versagt.

Verwaltungspfektionisten, unterstützt von CSU-nahen Großberatern, das neue Digitalministerium zu entern. Aus FRK-Sicht stimmt uns daher die Ernennung von Volker Wissing zum verantwortlichen Minister und Michael Theurer zum Staatssekretär sehr optimistisch. Endlich zieht Kompetenz ein, die Michael Theurer als häufiger Gast des FRK ausgiebig bewiesen hat. Die Hoffnung ist, dass die neue Politikmannschaft die Verwaltungsvorschriften durch praxiserfahrene Mitarbeiter durchforsten lässt und auf die Interessen der Mittelständler und Kommunalunternehmen nebst ihrer Nähe zum Kunden auch in ländlichen Gegenden Rücksicht nimmt.

Der flächendeckende Ausbau von Glasfaser- und Mobilfunknetzen nach neuestem Standard ist laut Koalitionsvertrag das oberste Ziel beim Internetausbau. Es bleibt zu hoffen, dass Minister Wissing nicht nur auf den eigenwirtschaftlichen Ausbau setzt, sondern weiterhin mit vereinfachter staatlicher Förderung dort hilft, wo es dringend nötig ist und der Markt wirklich versagt. Und dass er sich von dem Beratungswirrwarr seiner Vorgänger emanzipiert: Diese öffneten den Investoren, die vor allem von ihren großen Wirtschaftsberatungsunternehmen empfohlen worden waren, die Tore in den Markt – zulasten der kommunalen und mittelständischen Unternehmen. Wir sind gespannt, ob die neue Gigabitstrategie des Bundes, die bis Ende März vorliegen soll, diese Praxis intensiviert, wie es leider in NRW geschieht, oder beendet.

„Es bleibt zu hoffen, dass Minister Wissing nicht nur auf den eigenwirtschaftlichen Ausbau setzt.“

Was lief bei der Förderung schief?

Viele Politiker begründeten in der Vergangenheit die Fördergießkanne sehr gerne mit Marktversagen. Doch in der Realität haben wir schon sehr lange ein Staatsversagen. Heute stehen private Finanzinvestoren beim Glasfaserausbau Schlange und suchen für weit über 50 Milliarden Euro neue Anlagemöglichkeiten. Der FRK fordert seit vielen Jahren Privatkapital für den beschleunigten Netzausbau aktiv zu nutzen, aber ohne



Vor allem von angloamerikanischen Finanzinvestoren finanzierte Unternehmen sind auf dem deutschen Glasfaserausbau aktiv. Nach Ansicht des FRK fehlt vielen von ihnen allerdings eine sinnvolle Strategie.

die kommunalen und mittelständischen Unternehmen durch Dumping aus dem Markt zu verdrängen. Wir empfehlen schon lange, die Förderung auf Gebiete zu konzentrieren, in denen abzusehen ist, dass ein Ausbau aus wirtschaftlichen Gründen für Unternehmen keinen Sinn macht. Dabei wurden die öffentlichen Finanzinstitute ihrer Verantwortung nicht gerecht, weil die Regulierungsspezialisten ihnen die Luft zur Kreditierung mittelständischer Initiativen nahmen. Die alte Bundesregierung stellte zuletzt 12 Milliarden Euro bereit, die angesichts komplizierter Vergabeverfahren und -richtlinien überwiegend noch nicht einmal von Kommunen abgerufen wurden. Lieber machten sich branchenfremde Breitbandberater die Taschen zulasten der Kommunen und Bürger voll. Nur ein Bruchteil der mit 50.000 Euro dotierten Beratungsaufträge führten in der Realität zu Projekten. Wo dann letztlich gefördert gebaut wurde, hat man wichtige Ressourcen gebunden. Ob im Tiefbau, bei den Planern, den Hardwarelieferanten oder bei den Telekommunikationsunternehmen.

„Die öffentliche Verwaltung will Digitalisierung vorantreiben und ist selbst nicht digitalisiert.“

Sehen Sie noch andere Bereiche, bei denen wir ansetzen müssen, um den Infrastrukturausbau zu beschleunigen?

In erster Linie sehe ich hier den Bürokratieabbau und die Beschleunigung von Antrags- und Genehmigungsverfahren. Letztes Beispiel: Es wurden zwei Projektbüros eingerichtet (*Ergänzung der Redaktion: Neben der atene KOM ist seit 2021 PricewaterhouseCoopers zweiter Projektträger der Breitbandförderung des Bundes*), anstatt Bewährtes auszubauen. Dies wird weitere Verzögerungen zur Folge haben. Trotz vieler Versprechen ist die Entbürokratisierung am Ausbau des öffentlichen Dienstes grandios gescheitert. Hinzu gesellt sich das beachtliche Problem, dass vor allem in der Bauphase die Antrags- und Genehmigungsverfahren auf kommunaler Ebene ablaufen. Hier zeigen sich im Alltag zwei signifikante Grunddefizite. Die öffentliche Verwaltung ist bundesweit ein Opfer von verfehlter E-Government-Politik. Man will Digitalisierung vorantreiben und ist selbst nicht digitalisiert. Fax statt Inter-

net bei den Gesundheitsämtern ist nur die Spitze des Eisbergs. Zudem setzt sich der extreme Mangel an erfahrenen Mitarbeitern in den Bauämtern und anderen verantwortlichen Stellen lückenlos und für jeden sicht- und erlebbar fort, verstärkt durch mangels Digitalisierung im Home Office nicht verfügbarer Akten. Überall fehlen Fachkräften und wer wirklich kompetent ist, hat längst einen gut dotierten Vertrag in der Privatwirtschaft.

Für viele sind die neuen Investoren jetzt der Heilsbringer? Bringen diese wirklich Schwung in den Markt?

Darüber werden wir beim Kongress diskutieren. Denn den Private-Equity-Fonds mit den tiefen Taschen voll des ihnen anvertrauten Geldes fehlt es an nötiger Markterfahrung – ähnlich wie der ersten Generation ausländischer Investoren beim Goldrush im Kabelmarkt Ende der Neunzigerjahre. Mit Geld alleine bauen Cowboys keine Glasfaser. Man muss den deutschen Markt kennen und vor allem begreifen. Sinnvolle und durchdachte Ausbastrategien kann ich bei vielen der zumeist angloamerikanischen Investoren jedenfalls nicht erkennen. Sie setzen einseitig auf den Ausbau der Netzebene 3 und pflastern vor allem im

ländlichen Raum die weißen und grauen Flecken mit Glasfasernetzen voll. Diese Investoren erschließen ganze Landstriche neu, überbauen vorhandene Übergangstechnologien und vertrauen auf ihre überlegene Infrastruktur. Doch dabei machen Sie die Rechnung ohne den Wirt. Denn die Trägheit der Endkunden, mit „Takeup-Rate“ freundlich umschrieben, wird unterschätzt. Es fehlt an Empathie und schlicht an der notwendigen Erfahrung des richtigen Umgangs mit den Großkunden aus der Wohnungswirtschaft und den Kommunen. Da fragt man sich unwillkürlich, ob dies neben mangelnder Markterfahrung und -kenntnis nicht schlicht Ignoranz ist. Hinzu kommt der bedingungslose Glaube an die neue Währung Homes Passed. Dabei weiß fast jeder, dass sich nur mit angeschlossenen, zahlenden Kunden wirklich Geld verdienen und so das Geld der Investoren amortisieren lässt.

Aber der beschleunigte Glasfaserausbau findet doch statt?

Abwarten. Hinten stechen die Bienen. Wir erleben gerade die magentafarbene Auferstehung. Die Telekom hat mit dem australischen IFM Global Infrastructure Fund Anfang November 2021 das

Gemeinschaftsunternehmen Glasfaser Plus gegründet. Seither herrscht in den ländlichen Räumen, in denen sich die Telekom vor Jahren verabschiedet hat, ein hyper-aggressiver Wettbewerb. In immer mehr Kommunen in ländlichen Gebieten, in denen die angloamerikanischen Newcomer ein Ausbauinteresse anmelden, kommt die Glasfaser Plus mit flächendeckenden Ausbauversprechen um die Ecke und lockt kommunale Entscheider mit kostenlosen Ausbauten. Dies setzt sich in den Regionen Rhein-Main und Stuttgart fort, in denen nun angekündigt wird, völlig ohne Vorbedingungen auszubauen. Dieser Wettbewerb ist auch für die kleinen und mittleren Unternehmen vor Ort herausfordernd. Konsolidierung und Skaleneffekte lassen sich auch verbraucherfreundlich organisieren und realisieren. Im Gegensatz zur neuen und vorhandenen Konkurrenz kann die DTAG überall auf ihre vorhandenen FTTC-Infrastrukturen zugreifen, deren Ausbau teils sogar der Staat mit viel Förderung finanziert hat. Wo Wettbewerber den Ausbau starten wollen, werden lediglich Mitverlegungsanträge gestellt. Diese Entwicklung der Oligopolisierung des NE-3 Marktes wird ein weiteres wichtiges Thema des Kongresses.



Auf dem Land herrscht laut Einschätzung des FRK ein sehr aggressiver Wettbewerb, seit das Joint Venture der Telekom, Glasfaser Plus, dort aktiv ist

© Pixabay

„Lokale Anbieter und Handwerksbetriebe haben sich längst zu flexiblen IT-Dienstleistern ihrer Kunden weiterentwickelt.“

Wer wird von der Entwicklung profitieren?

Geschichte wiederholt sich. Schon vor zwei Jahrzehnten waren die lokalen Anbieter, die Handwerker und Installateure der Inhaus-Verkabelung und ihre traditionellen Kunden aus der Wohnungswirtschaft die Gewinner. Die Investoren der Netzebene 3 benötigen dringend angeschlossene, zahlende Kunden, damit sich deren Netze amortisieren. Doch ihre eigenen Berater reden den Investoren offenbar nach dem Munde. Wem hilft es, wenn die Glasfaser im Keller endet und keine adäquaten Netze in den Gebäuden das schnelle Internet in die Wohnungen bringen? Da sitzen die lokalen Anbieter und Handwerksbetriebe als jahrzehntelanger verlässlicher Partner der Wohnungswirtschaft vor Ort schon wieder am längeren Hebel. Denn sie haben sich längst zum flexiblen IT-Dienstleister ihrer Kunden weiterentwickelt.

Auf dem FRK-Breitbandkongress im vergangenen Jahr waren die TKG-Novelle und deren negative Folgen ein großes Thema. Wie sehen Sie die aktuelle Situation?

Ändern können wir das Gesetz nicht, aber wir können Chancen nutzen, die es bietet. Durch die Umstellung der Vermieter vom Sammel- auf Einzelkasso werden zwar die Vorlieferanten von IP-Diensten gestärkt. Ob das sogenannte Bereitstellungsentsgelt wirklich der Beschleuniger der Glasfaser in den Gebäuden wird, bezweifle ich stark. Angesichts der Altersstrukturen des Gebäudebestands werden sich die meisten notwendigen Investitionen bei der Inhaus-Verkabelung je Wohneinheit mit den überschaubaren monatlichen fünf Euro brutto für fünf und in Sonderfällen neun Jahre nicht amortisieren. Also wird die Wohnungswirtschaft mit den bewährten Handwerksfirmen wieder verbünden und den Wettbewerb unter Verzicht auf das Bereitstellungsentsgelt unter den Vordienstleistern entfachen, um den Netzausbau in den Wohnungen zu refinanzieren.

Sie haben also eine andere Option im Sinn?

Die mittelständischen Netzbetreiber und Handwerksbetriebe können ihre Erfahrungen und Kontakte als Wettbewerbsvorteile sehr gut für neue Kooperationsmodelle mit der Wohnungswirtschaft einsetzen. Schließlich herrscht Vertragsfreiheit. Vermieter und Netzbetreiber können auf das Glasfaserentgelt verzichten und einen frei gestaltbaren Vertrag für die Inhaus-Verkabelung und den Netzbetrieb schließen. Der Netzbetreiber refinanziert sich dann eben über Versorgungsverträge mit den Mietern. Zudem hat er die Möglichkeit, auch Mitbewerber gegen ein Mitnutzungsentsgelt auf seine Infrastrukturen zu lassen.


Als weitere Option des TKG kann der Vermieter den Bau des Glasfasernetzes selbst initiieren. Die Investitionskosten ließen sich auch über eine Modernisierungumlage von bis zu acht Prozent zeitlich unlimitiert auf die Nettokaltmiete aufschlagen. Dafür gibt es kein Bereitstellungsentsgelt. Open Access für Dritte und Wahlfreiheit des Anbieters für den Mieter sind zu gewährleisten.

Der für Betreiber bei der Vermarktung notwendige Haustürvertrieb steht aus Gründen des Verbraucherschutzes auf der Kippe. Sehen Sie Lösungsmöglichkeiten?

In der Tat ist das Verhalten von Vertriebsmitarbeitern an der Haustür in manchen Fällen übergriffig. Für viel Aufmerksamkeit sorgen zum Beispiel „Wildhüter“, die ihre Reviere gar nicht kennen, Wettbewerber nachweisbar verunglimpfen und sich laut Medienberichten in Pandemiezeiten auch noch unaufgefordert Zutritt insbesondere auch zu Haushalten älterer Menschen verschaffen wollen. Der Auftraggeber weiß dies schon seit vielen Jahren und handelt trotzdem nicht konsequent. Dass dies der Gesamtbranche schadet, wird offenbar schulterzuckend zur Kenntnis genommen. Warum greift man beim Vertrieb nicht auf ortsansässige Fachbetriebe und Mitarbeiter zurück, denen jeder Baum im Revier vertraut ist? Die Vorteile liegen auf der Hand: Vertrauen, Markt- und Kundenkenntnis und hohe Zufriedenheit bei allen Beteiligten. (CBT) ■

helltec

Prime Engineering & Projectmanagement



**For a perfect
interplay
with your
customers**

Helltec Engineering AG

Stationsstrasse 89 | CH-6023 Rothenburg
T +41 41 444 42 42 | info@helltec.ch
www.helltec.ch