

Graue Flecken und Investoren: Wie sich die Breitbandinfrastruktur weiterentwickelt



I. Bestandsaufnahme

1. Ziele und Strategien des Breitbandausbaus 2022
2. Situation des Breitbandmarktes auf Anbieterseite
3. Aktuelle Versorgungslage & Förderkulisse

II. Herausforderungen

1. Risiken
2. Strukturprobleme

III. Lösungsansatz für kleinere TK-Unternehmen

1. Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
2. Souveräner Umgang mit Open Access Pflichten

I. Bestandsaufnahme

1. Ziele und Strategien des Breitbandausbaus 2022
2. Situation des Breitbandmarktes auf Anbieterseite
3. Aktuelle Versorgungslage & Förderkulisse

II. Herausforderungen

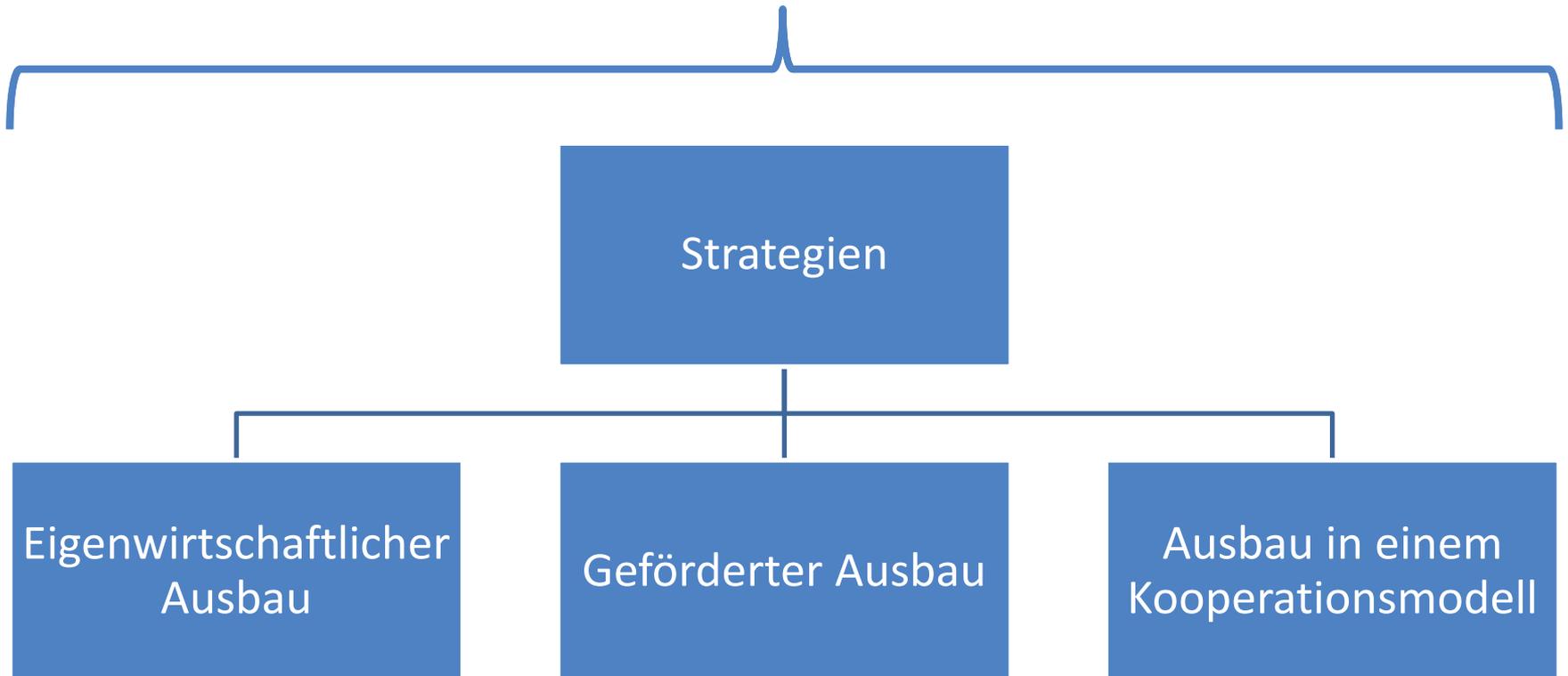
1. Risiken
2. Strukturprobleme

III. Lösungsansatz für kleinere TK-Unternehmen

1. Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
2. Souveräner Umgang mit Open Access Pflichten

Zentrales Ziel:

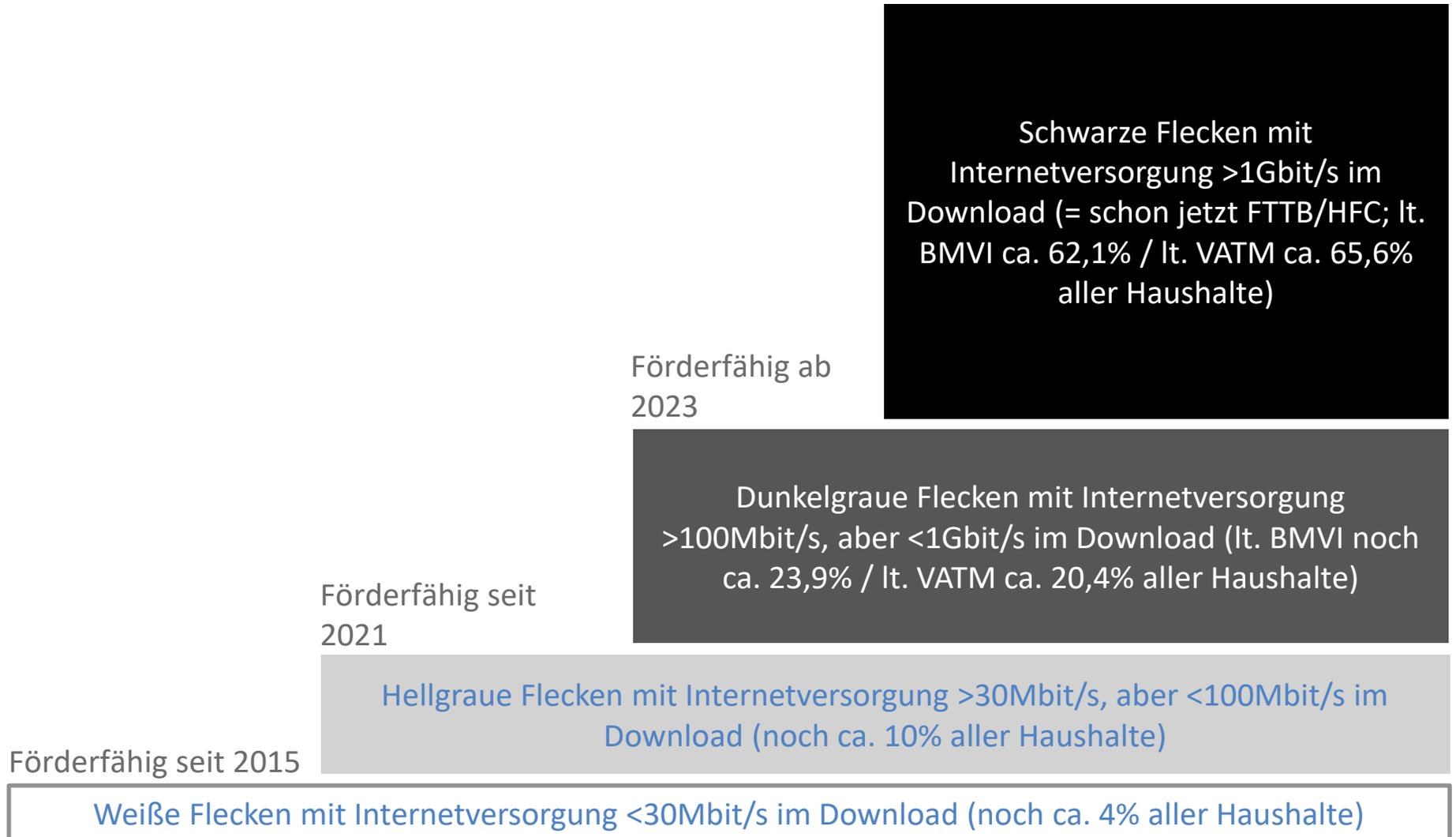
Flächendeckende Versorgung von Haushalten & Unternehmen mit gigabitfähigem Internet



- Viele Marktteilnehmer – darunter insbesondere im ländlichen Raum neben den überregionalen Anbietern auch regionale TK-Unternehmen.
- Netzträgergesellschaften sind häufig öffentlich-rechtlich organisiert (z.B. als AöR, Zweckverband, Eigen- oder Regiebetrieb).
- Betreiber wurden durch zusätzliche Investitionen häufig neu kapitalisiert und sind dadurch relativ liquide (Beispiele: TNG, GVG, Stadtwerke Neumünster, Deutsche Glasfaser).
- Bereits errichtete Breitbandnetze wurden überwiegend eigenwirtschaftlich erbaut und weitreichend fremdfinanziert.
- Gerade bei kleineren Ausbauvorhaben fielen die effektiven Kosten des Bauherrn pro Hausanschluss deutlich höher aus als beispielsweise in Förderprojekten oder bei hochskalierter Erschließung durch größere TK-Unternehmen (Bsp.: Deutsche GigaNetz).
 - In Bestandsnetzen in Schleswig-Holstein etwa betragen die CapEx pro Hausanschluss ca. das 1,5- bis 2-Fache der Referenzwerte.
- Bei bereits eigenwirtschaftlich errichteten TK-Netzen kleinerer Carrier handelt es sich häufig um die einzigen reinen Glasfasernetze in bestimmten Regionen.
- Die Attraktivität wegen dieses regionalen Alleinstellungsmerkmals sinkt aber mit Ausbau von Förderprojekten und privatwirtschaftlichen Plattformen, da deren Errichtung wegen Fördermitteln und Skaleneffekten weniger Eigenmittel kostet.

I. Bestandsaufnahme

3. Aktuelle Versorgungslage & Förderkulisse

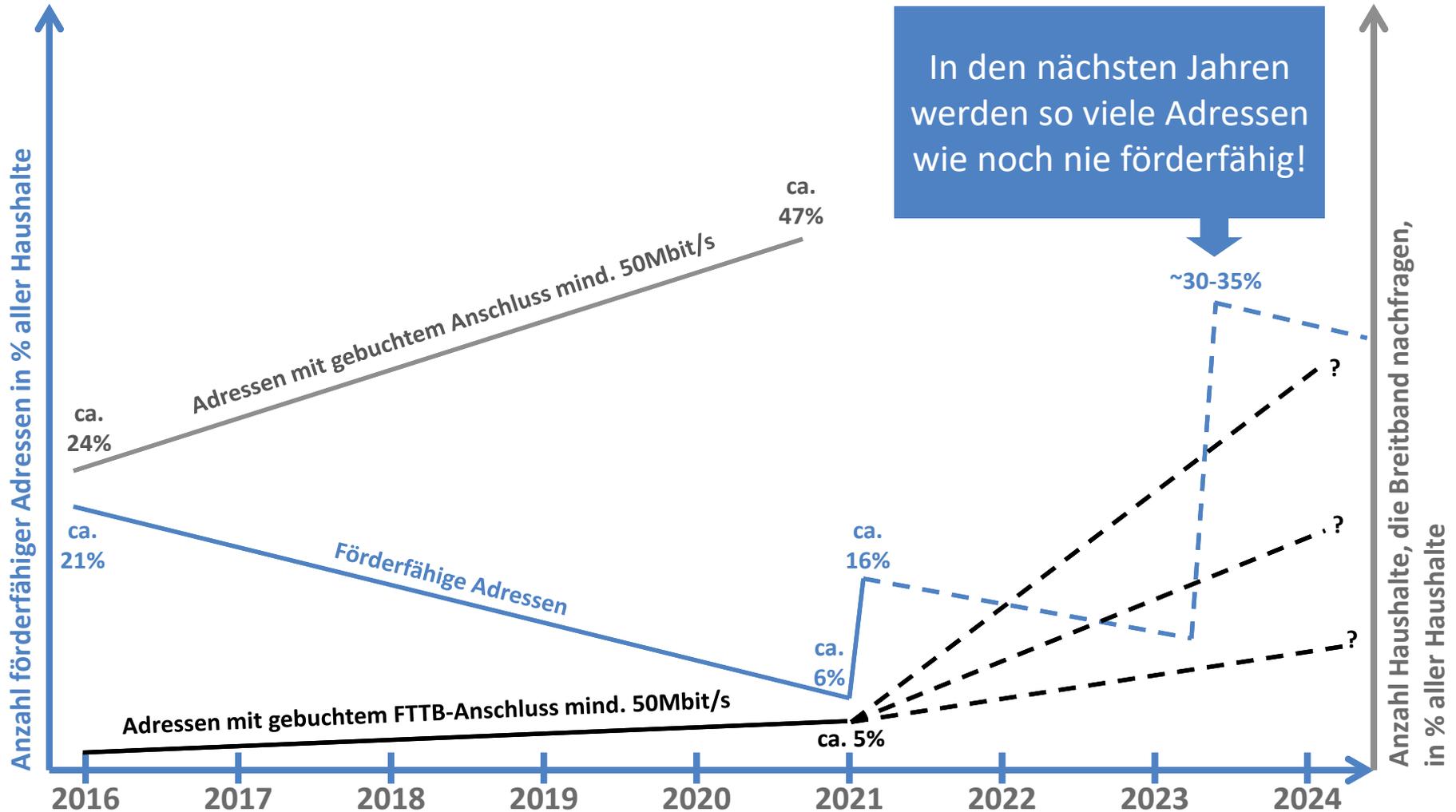


Quellen: BMVI: Breitbandverfügbarkeit in Deutschland, Berlin 2021, S. 6 | Stand: Mitte 2021

VATM / Dialog Consult: 23. TK-Marktanalyse Deutschland, Köln 2021, S. 17 | Stand: Ende 2021

I. Bestandsaufnahme

3. Aktuelle Versorgungslage & Förderkulisse



Quellen: BMVI: Breitbandverfügbarkeit in Deutschland, Berlin 2015-2021, S. 2-6; BREKO: Marktanalysen, 2015ff.; VATM / Dialog Consult: 23. TK-Marktanalyse Deutschland, Köln 2021

I. Bestandsaufnahme

1. Ziele und Strategien des Breitbandausbaus 2022
2. Situation des Breitbandmarktes auf Anbieterseite
3. Aktuelle Versorgungslage & Förderkulisse

II. Herausforderungen

1. Risiken
2. Strukturprobleme

III. Lösungsansatz für kleinere TK-Unternehmen

1. Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
2. Souveräner Umgang mit Open Access Pflichten

- **Risiko 1: Unwirtschaftlichkeit des eigenwirtschaftlichen Ausbaus**
 - Der geförderte Ausbau senkt die Kosten des Ausbaus aus Sicht der Fördermittelempfänger erheblich.
 - Investoren sind daher nicht mehr bereit, die ursprünglichen Herstellungskosten zu bezahlen.
 - Der eigenwirtschaftliche Ausbau ist zu fast 100 % fremdfinanziert.
 - Nach Ablauf der Pachtzeit von z.B. 25 Jahren verbleiben noch ca. 40% der Kosten, die refinanziert werden müssen.
 - Es ist unklar, ob die für die erfolgreiche Refinanzierung nötige Wirtschaftlichkeit der betroffenen Glasfasernetze angesichts des zunehmenden Wettbewerbs und einem möglichen Ende der Niedrigzinsphase erhalten bleibt.

- **Risiko 2: Falscher Umgang Open Access**
 - Ungenutztes Potenzial – gerade aus Sicht eines Netzeigentümers im Betreibermodell: Steigerung der Attraktivität während der Pachtzeit erweist sich als schwierig, da dem Pächter meistens ein Exklusivrecht eingeräumt wurde und der Eigentümer den Umgang mit Open Access Pflichten nicht selbst steuern kann.
 - Gefahr eines Aufbrechens faktischer regionaler Glasfaser-Monopole für Breitband-Tarife: Regulierung zur Zugangsverschaffung gemäß einer Anordnung der BNetzA unter § 22 TKG oder den Nebenbestimmungen der Förderbescheide
 - Entwickelt ein TK-Unternehmen nicht von sich aus ein Open Access Konzept und bindet es Netzentgelte nicht von vornherein als Ertragsquelle in das eigene Geschäftsmodell ein, stehen die Bedingungen der Netzöffnung letztlich im Ermessen der BNetzA.
 - Entscheidungen der BNetzA drohen, nach einer Schonfrist in der Aufbauphase neuer Netze (§ 22 Abs. 2 S. 1 Nr. 2 TKG) zugunsten von Nachfragern nach BSA-Produkten auszugehen, zumal zu diesen auch die Telekom gehört, die selbst kaum eigene reine Glasfaseranschlüsse betreibt.

- Probleme durch zu geringe Größe:
 - Netze regionaler Eigentümer und Betreiber sind strukturell zu klein. Die Fixkosten des Betriebs erfordern für die Wirtschaftlichkeit eine Bepreisung der Internetprodukte, die häufig nicht konkurrenzfähig ist.
 - Dies begründet nachvollziehbare Vorbehalte gegen Open Access, riskiert für kleine TK-Unternehmen aber spätestens mittelfristig eine nachteilige Regulierung durch die BNetzA unter §22 TKG n.F. oder Nebenbestimmungen der Förderbescheide.

- Probleme durch die Tendenz zunehmenden Wettbewerbs:
 - Kleinere TK-Unternehmen mit Glasfasernetzen profitieren aktuell noch davon, dass es für größere Carrier derzeit am Markt andernorts günstigere Wachstumschancen gibt als in Gestalt eines Überbaus ihrer Infrastruktur oder der Durchleitung durch diese
 - Die damit einhergehende Schonfrist ist zeitlich begrenzt: Sobald die Marktanteile im unterversorgten Bereich abgesteckt sind, beginnt der Wettbewerb um die bereits über Glasfaseranschlüsse versorgten Kunden.

- Probleme durch widerstreitende Interessen von Netzeigentümern und -betreibern:
 - Open Access bedeutet für Netzeigentümer kein Risiko, weil es auf ihre Pachterlöse keinen Einfluss hat, ob der Betreiber einen Endkunden selbst versorgt oder einen anderen Anbieter durchleiten lässt.
 - Für Pächter kleiner Netze mit hohen Fixkosten ist eine diskriminierungsfreie Netzöffnung dagegen problematisch, da geringeren Einnahmen gleich hohe Kosten gegenüberstünden. Pächter haben zudem Preispotenzial bereits ausgeschöpft (daher vergleichsweise hohe Endkundenpreise).
 - Einvernehmen über eine Open Access Strategie ist im Betreibermodell oft schwer erreichbar.

- Probleme durch Veränderungen der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen:
 - Zinsen, Material, Kapazitäten
 - Inflation
 - Budgets der Haushalte

I. Bestandsaufnahme

1. Ziele und Strategien des Breitbandausbaus 2022
2. Situation des Breitbandmarktes auf Anbieterseite
3. Aktuelle Versorgungslage

II. Herausforderungen

1. Risiken
2. Strukturprobleme

III. Lösungsansatz für kleinere TK-Unternehmen

1. Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit
2. Souveräner Umgang mit Open Access Pflichten

III. Lösungsansatz für kleinere TK-Unternehmen

1. Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit

- **Maßnahme:** Errichtung einer neuen Netzgesellschaft und Einbeziehung eines markterfahrenen, wirtschaftlich starken Partners
- **Erwartbares Ergebnis:** Absicherung des Geschäftsmodells



2. Souveräner Umgang mit Open Access Pflichten

- Ebenso wie § 7 Abs. 2 NGA-RR bzw. § 8 Abs. 1 Gigabit-RR im geförderten Bereich schreibt §22 Abs. 3 TKG n.F. kein starres Korsett vor, wie offene Netzzugänge bereitgestellt werden müssen, um eine Regulierungsverfügung zu vermeiden.
- Die Open Access Verpflichtungen formulieren kein festes administratives Programm zur Umsetzung in der Unternehmensbürokratie, sondern sind zunächst eine Gestaltungsaufgabe.
- Man erzielt hier am ehesten vorteilhafte Ergebnisse, indem man diese nicht durch Passivität der BNetzA überlässt, sondern orientiert an den sachlichen Bedürfnissen eines zukunftsfähigen Netzbetriebes selbstständig Konditionen festlegt und Vertragsmuster entwickelt.
- Eine Kooperation im Rahmen der Errichtung einer neuen Netzgesellschaft erleichtert die Ausarbeitung eines solchen Open Access Konzeptes, weil durch die Zusammenarbeit Kapazitäten und Erfahrungswerte des Partners aus der TK-Wirtschaft einbezogen werden können.
- XXX Anbieter wie Stadtwerke haben nächstes Jahr erhebliche Probleme. Hier bieten sich Joint Ventures an.
- Die BNetzA wird im Markt ausgehandelte Open-Access-Verträge nicht ignorieren, d. h. es kann Planungssicherheit hergestellt werden.
- Eigentlich müssten die Preise steigen, aber dies geschieht zur Unzeit.

www.wr-recht.de

info@wr-recht.de

Standort Hamburg

Bleichenbrücke 11

20354 Hamburg

Tel.: 040 / 350036-0

Hinweise

© Der gesamte Inhalt dieser Präsentation mit Ausnahme des Titelfotos ist ausschließliches Eigentum der WIRTSCHAFTSRAT Recht – Bremer Woitag Rechtsanwaltsgesellschaft mbH . Ohne Einwilligung der Rechtsinhaberin ist jegliche Übernahme zur Vervielfältigung und zur Nutzung für werbliche Zwecke oder die Änderung des Inhalts bei Beibehaltung der wesentlichen strategischen Aussagen – auch einzelner – Vorschläge unzulässig, wenn nicht dafür die schriftliche Genehmigung der Rechtsinhaberin eingeholt wurde.

Das Titelfoto wird unter einer CC 0 Lizenz über die Plattform Pexels bereitgestellt.