

Welchen Einfluss hat die Energiekrise auf den TK-Markt?

Kapitalkosten, Baukosten, Betriebskosten – und die rechtlichen Folgefragen für Kommunen, Stadtwerke und Netzbetreiber



Marcus Dettmann

Rechtsanwalt

Telefon: 040 / 350036-0

E-Mail: m.dettmann@wr-recht.de

Berufliche Tätigkeit

- Seit 2017 Rechtsanwalt in der Kanzlei WIRTSCHAFTSRAT Recht Bremer Woitag Rechtsanwaltsgesellschaft mbH und deren Vorgängergesellschaften

Ausbildung und Studium

- Studium der Rechtswissenschaft in Hamburg
- Referendariat am OLG Celle

Wesentliche Tätigkeitsfelder

- Betreuung von Vergabeverfahren, insbesondere solchen nach VgV im Hoch- und Tiefbau (über dreijährige Projekterfahrung)
- Gestaltende Beratung von Projekten im öffentlichen Wirtschaftsrecht (über vierjährige Projekterfahrung)
- Beratung und Begleitung von Infrastrukturprojekten auf dem Gebiet des deutschen und europäischen Vergabe- und Beihilferechts (über dreijährige Projekterfahrung)

1. Ausgangslage: drei
Transmissionskanäle
Zeitachse 2021-2026,
Wirkungsmechanik

4. Förderrecht
Wirtschaftlichkeitslücke, Nachträge,
Ausbauzeiten

2. Kapitalkosten und
Marktstruktur
Zinswende, Konsolidierung,
Anschlussquote

5. Betriebskosten, Effizient und
Resilienz
Stromkosten, Kupfermigration, §§ 165 ff. TKG

3. Baukosten: Vergab- und
Bauvertragsrecht
Stoffpreisgleitklauseln, § 132 GWB, VOB/B

6. Chancen,
Handlungsempfehlungen, Thesen
Sektorkopplung und Praxis-Checkliste

Von der Preisspitze zur strukturellen Kostenbasis

2021

Nullzinsumfeld, Glasfaser als gesuchtes Infrastruktur-Asset; Gaspreise beginnen zu steigen.

2022

Ukraine-Krieg, Erdöl- und Strompreisschock. Erlass BMWSB/BMDV vom 25.03.2022 zu Stoffpreisgleitklauseln (öffentl. Aufträge).

2023

Preisbremsen (StromPBG, EWPBG). Zinswende schlägt auf die Finanzierung durch. Vorgaben zu Stoffpreisgleitklausel enden zum 30.06.2023.

2024/25

Energiepreise entspannt, Baupreise auf hohem Niveau verfestigt. Erste Investorenrückzüge und Abschreibungen.

2026

Konsolidierungsjahr. Engpass ist nicht mehr allein der Tiefbau, sondern auch die Vermarktung. U.a. der Iran-Krieg führt aber seit Mai 2026 wieder zu Erhöhung der Baupreise

MERKSATZ

Der Energiepreisschock war ein Ereignis von etwa 18 Monaten. Sein Effekt auf den Glasfasermarkt ist dauerhaft, weil er über Zinsniveau und Baupreisniveau in die Kostenbasis eingegangen ist. Wer heute über „Energiekrise“ spricht, verhandelt in Wahrheit über Kapitalkosten und Tiefbaupreise.

KANAL 1 - DOMINANT

Kapitalkosten

- Inflation führt zur Zinswende und damit zu höheren Kapitalkosten
- Amortisation über 20 bis 30 Jahre wird bewertungssensibel
- Eigen- und Fremdkapital verteuert oder nicht verfügbar
- Folgen für: Bonität, Eignung, Sicherheiten, M&A

KANAL 2 - DOMINANT

Baukosten

- Erdölprodukte, energieintensive Vorprodukte, Diesel
- Preisniveau bleibt auch nach Entspannung erhöht
- Fachkräftemangel, weniger Wettbewerb
- Folgen: Preisgleitklauseln, § 132 GWB, § 313 BGB, VOB/B

KANAL 3 - NACHRANGIG

Betriebs- und Resilienzkosten

- Strombezug für aktive Technik und PoP-Standorte
- Energieeffizienz wird zum Migrationsargument
- Blackout-Debatte treibt Notstromanforderungen
- Rechtsfolge: §§ 165–167 TKG, NIS2, KRITIS-Dachgesetz

Praktische Konsequenz: Mandate zum Thema „Energiekrise“ landen im Vergabe-, Vertrags-, Bau- und Förderrecht.

Warum der Zins schwerer wiegt als der Strompreis

- Glasfaser ist ein klassisches Long-Duration-Asset: hohe Vorabinvestition, Rückflüsse über 20 bis 30 Jahre.
- In der Bewertung wirkt der Diskontierungssatz überproportional auf späte Cashflows. Steigende Kapitalkosten senken den Barwert eines FTTH-Netzes deutlich stärker als eine Betriebskostensteigerung.
- Gleichzeitig verteuerte die Inflation den Tiefbau, also die Investitionsseite. Beide Effekte laufen in dieselbe Richtung.
- Ergebnis: Business Cases, die 2020/2021 auf Basis niedriger Kapitalkosten und niedriger Baupreise kalkuliert wurden, sind rechnerisch nicht mehr tragfähig – auch dort, wo der Ausbau technisch bereits läuft.

rund 25 %

Anschlussquote bezogen auf erschlossene Haushalte – der niedrigste Wert in Westeuropa

279 Mio. €

Vollabschreibung der Beteiligung eines Infrastrukturinvestors an einem deutschen Netzbetreiber (3i / DNS:NET)

Für die Beratung heißt das:

Nicht allein der Ausbaustand ist die kritische Kennzahl, sondern auch die Finanzierungsstruktur des Ausbaupartners.

Abschreibungen und Restrukturierung

Ein Infrastrukturinvestor schreibt seine Beteiligung an einem regionalen Netzbetreiber vollständig ab; rund die Hälfte der Bankschulden wechselt an einen auf Sondersituationen spezialisierten Investor. Typisches Muster einer bevorstehenden Restrukturierung.

Netzverkäufe statt Netzausbau

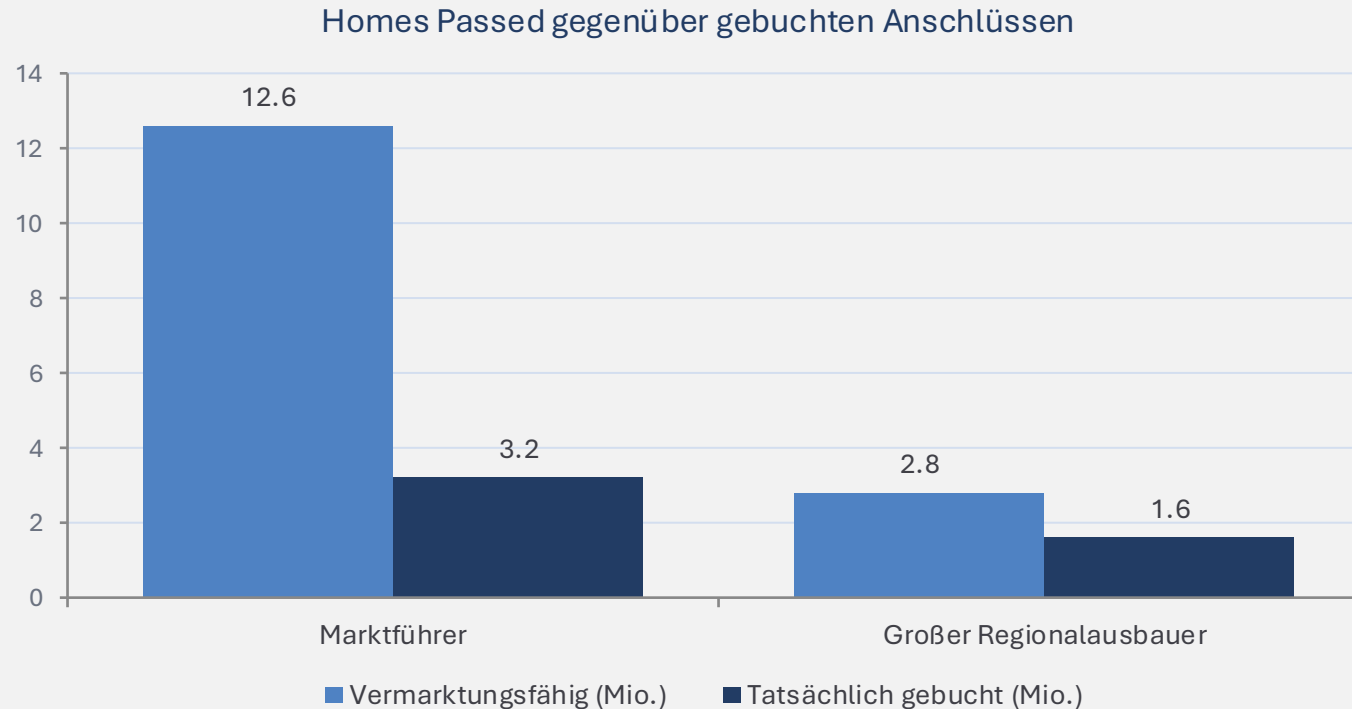
Regionale Netze wechseln den Eigentümer, ohne dass ein Meter neu gebaut wird – etwa die Übernahme eines Berliner Glasfasernetzes mit rund 150.000 Homes Passed durch einen neuen Investor.

Rückzug kleinerer Akteure

Ausbauzusagen werden zurückgenommen, Ausbaugebiete abgegeben, Joint Ventures auf Ausstieg geprüft.

Konzentration bei kapitalstarken Anbietern

Wer den Ausbau aus dem laufenden Geschäft finanzieren kann, gewinnt Marktanteile. Für Kommunen verschiebt sich das Auswahlkriterium von der Ausbauankündigung zur Finanzkraft.



- Jeder nicht gebuchte Anschluss ist eine Investition ohne Rückfluss. Bei erhöhten Kapitalkosten wird diese Lücke zum entscheidenden Bewertungsrisiko.
- Die Verfügbarkeit hat die Marke von 50 Prozent der Haushalte überschritten; die tatsächliche Nutzung bleibt deutlich zurück.
- Die Bundesnetzagentur sieht den Doppelausbau konkurrierender Netze in derselben Straße zunehmend kritisch, weil er Kapital bindet, das in unversorgten Gebieten fehlt.
- Folge für die kommunale Praxis: Vermarktungspflichten und Berichtspflichten in Kooperationsverträgen gewinnen gegenüber reinen Ausbauzielen an Bedeutung.

Werte gerundet nach öffentlich berichteten Unternehmensangaben 2025/2026. Der Buchungswert des Marktführers ist bei einer berichteten Quote von rund 25 Prozent rechnerisch abgeleitet.

Eignungsprüfung schärfen

- Wirtschaftliche und finanzielle Leistungsfähigkeit nach § 122 Abs. 2 Nr. 2 GWB, § 45 VgV
- Jahresabschlüsse, Eigenkapitalquote, Konzernverflechtung und Patronatserklärungen im Zusammenhang prüfen
- Ausschlussgründe bei Insolvenz und Zahlungsunfähigkeit: § 124 Abs. 1 Nr. 2 GWB

Kooperationsverträge absichern

- Meilensteine, Nachweispflichten, Vertragsstrafen, Rücktritts- und Sonderkündigungsrechte
- Sicherheiten: Bürgschaften, Konzernpatronat, Verwertungsregeln für Netze
- Change-of-Control-Klauseln für den Eigentümerwechsel am Netz

Wegerecht und Rückbau

- Wegenutzungsvertrag als Steuerungsinstrument: Nutzungspflichten, Fristen, Rückbau
- Regelungen zum Umgang mit unfertigen Baumaßnahmen bei Insolvenz des Ausbauers

Ausbauzusagen dokumentieren

- Verbindlichkeit von Ausbauzusagen im Förderkontext: § 155 TKG
- Rückzug eines privaten Ausbauers erfordert eine dokumentierte Neubewertung des Fördergebiets

Wo die Energiepreise im Tiefbau ankommen

Erdölbasierte Produkte

- Kunststoff-Leerrohre und Mikrorohrverbände
- Bitumen und Asphaltmischgut für die Oberfläche
- Folien und Dichtbahnen

Energieintensive Vorprodukte

- Zementprodukte, Stahl, Aluminium, Kupfer
- Glasfaser-Preformen mit energieintensiver Herstellung
- Gusseiserne Rohre und Schachtabdeckungen

Transport und Baubetrieb

- Dieselpreise für Bagger, Fräsen, Spülbohrgeräte
- Transport von Aushub und Verfüllmaterial
- Deponie- und Entsorgungskosten

Faktor Arbeit

- Lohnkosten folgen der Inflation zeitversetzt nach
- Fachkräftemangel verhindert Preisdruck über den Wettbewerb
- Kapazitätsengpässe verlängern Bauzeiten

DER ENTSCHEIDENDE PUNKT FÜR DIE VERTRAGSGESTALTUNG

Die Preisspitze von 2022 ist vorbei, das hohe Niveau ist geblieben und zieht seit Mai 2026 sogar wieder an. Der Preisindex für den Straßenbau lag im 2. Quartal 2026 um 6,2 Prozent über dem Vorjahresquartal. Preisrisiken sind damit kein Ausnahmeereignis mehr, sondern eine Dauerfrage der Risikoverteilung im Bauvertrag.

Stoffpreisgleitklauseln: Reichweite und Auslaufen

- Grundlage war der Erlass des BMWSB und des BMDV vom 25.03.2022 zu Lieferengpässen und Preissteigerungen wichtiger Baumaterialien als Folge des Ukraine-Krieges, mehrfach verlängert.
- Sonderregelungen für bestimmte Produktgruppen: Stahl und Stahllegierungen, Aluminium, Kupfer, Erdölprodukte (Bitumen, Kunststoffrohre, Folien und Dichtbahnen, Asphaltmischgut), Epoxidharze, Zementprodukte, Holz sowie gusseiserne Rohre.
- Vorgaben: Diverse Erleichterungen zugunsten der AN zwecks Abfederung des Preisrisikos
- Anwendung auch auf laufende Verträge auf Verlangen des Auftragnehmers; Haushalts- und Vergaberecht (§ 58 BHO, § 132 GWB) standen dem nach Auffassung der Ressorts nicht entgegen.
- Die Sonderregelung ist zum 30.06.2023 ausgelaufen; seit dem 01.07.2023 gilt wieder allein das Formblatt 225 des Vergabehandbuchs des Bundes.

FORMBLATT 225 VHB **Wann Preisgleitung zulässig ist**

- Preisveränderungen sind in besonderem Maße zu erwarten
- langer Zeitraum zwischen Angebot und Ausführung
- Stoffkosten von mindestens einem Prozent der geschätzten Auftragssumme

Praxishinweis

Bei FTTH-Ausschreibungen liegt der Materialanteil regelmäßig deutlich über der Ein-Prozent-Schwelle. Eine projektbezogene Preisgleitklausel ist damit häufig begründbar – transparent, symmetrisch und indexgebunden formuliert.

Grenzen der Vertragsanpassung: § 132 GWB

§ 132 Abs. 1 GWB

Wesentliche Änderungen während der Vertragslaufzeit erfordern ein neues Vergabeverfahren. Wesentlich ist eine Änderung insbesondere dann, wenn sie das wirtschaftliche Gleichgewicht des Auftrags zugunsten des Auftragnehmers verschiebt.

§ 132 Abs. 2 Nr. 3 GWB

Änderung ohne neues Verfahren zulässig, wenn sie aufgrund von Umständen erforderlich wird, die der Auftraggeber bei Beachtung der gebotenen Sorgfalt nicht vorhersehen konnte, und der Gesamtcharakter des Auftrags unverändert bleibt.

§ 132 Abs. 2. Satz 2 f. GWB

Wertgrenze: Der Preis darf um nicht mehr als 50 Prozent des ursprünglichen Auftragswertes erhöht werden. Die Änderung ist im Amtsblatt der Europäischen Union bekannt zu machen.

§ 132 Abs. 3 GWB

Bagatellgrenze: Bei Bauaufträgen sind Änderungen bis 15 Prozent des ursprünglichen Auftragswertes ohne Bekanntmachung zulässig, wenn der Gesamtcharakter unverändert bleibt und die Schwellenwerte nicht überschritten werden.

§ 47 UVgO

Unterhalb der Schwellenwerte gilt eine entsprechende Systematik; zusätzlich ist die haushaltsrechtliche Gesamtabwägung zu dokumentieren.

Streitig ist, ob eine Anpassung nach § 313 BGB überhaupt in den Anwendungsbereich des § 132 GWB fällt. Für die Praxis empfiehlt sich, die Voraussetzungen beider Wege zu dokumentieren.

§ 313 BGB – Störung der Geschäftsgrundlage

- Hohe Hürde: Unzumutbarkeit des Festhaltens am unveränderten Vertrag
- Das Verlangen muss vom Auftragnehmer ausgehen und begründet werden
- Volle Darlegungslast: Urkalkulation, Preisblätter, tatsächliche Einkaufskosten und deren Marktüblichkeit

VOB/B – Bauzeit und Mehrkosten

- § 6 Abs. 2 VOB/B: Behinderung und Fristverlängerung, etwa bei Lieferengpässen
- § 6 Abs. 6 VOB/B: Schadensersatz nur bei zu vertretenden hindernden Umständen
- § 2 Abs. 3 VOB/B betrifft Mengenabweichungen – kein Instrument gegen Stoffpreissteigerungen

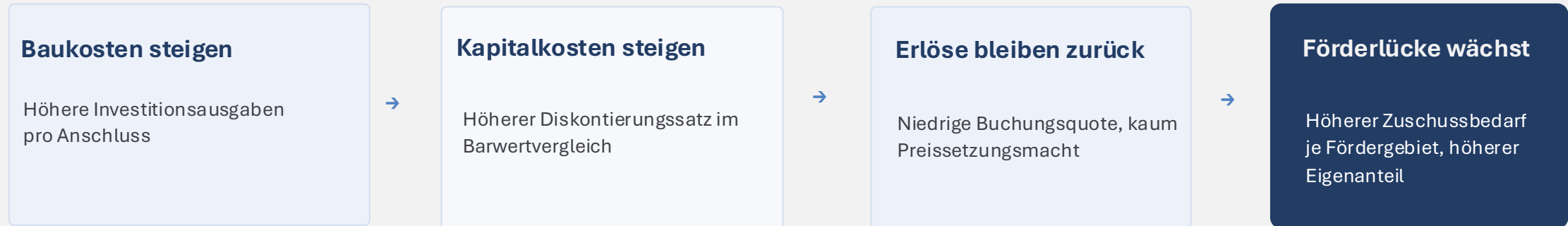
Insolvenz des Auftragnehmers

- Auftragnehmerwechsel ohne neues Verfahren nach § 132 Abs. 2 Nr. 4 GWB möglich
- Vertragserfüllungs- und Gewährleistungsbürgschaften vorab durchdenken
- Ungesicherte Restleistungen und offene Baugruben sind das größte kommunale Risiko

Gestaltung für Neuverträge

- Indexgebundene Preisgleitung statt pauschaler Nachverhandlung
- Bagatellschwelle und Selbstbeteiligung ausdrücklich regeln
- Realistische Ausführungsfristen, maßvolle Vertragsstrafen, geordnetes Nachtragsverfahren mit Fristen

Höhere Kosten, höhere Zinsen – größere Förderlücke



- Die Förderkulisse des Bundes trifft damit auf einen Markt, in dem der eigenwirtschaftliche Ausbau vielerorts unwirtschaftlich geworden ist. Der Anteil der Gebiete, die nur mit Förderung erschlossen werden können, steigt.
- Für Kommunen bedeutet das zweierlei: Die Markterkundung muss den aktuellen Zustand des Marktes abbilden, nicht die Ausbaupläne von 2021 – und die Kalkulation im Antrag muss die heutige Kosten- und Zinsbasis realistisch ansetzen.
- Beihilferechtlich bleibt maßgeblich, dass Förderung nur die Wirtschaftlichkeitslücke schließt. Steigende Baukosten dürfen keine Überkompensation begründen; Rückforderungsmechanismen und Monitoring gewinnen an Gewicht.

Merke: Die Kostensteigerung erhöht den Förderbedarf – sie rechtfertigt aber keine höhere Förderquote.

Kostensteigerung im laufenden Förderprojekt

Ausgangspunkt

Der Zuwendungsbescheid ist ein Verwaltungsakt

- Er bindet Höhe, Zweck und Bedingungen der Förderung
- Kostensteigerungen führen nicht automatisch zu höherer Förderung
- Mehrkosten trägt zunächst der Zuwendungsempfänger (TKU)

Pflichten

Mitteilung und Änderungsantrag

- Wesentliche Abweichungen von Kosten- und Zeitplan sind unverzüglich anzuzeigen ggü. Fördermittelgeber (ANBest-Gk)
- Aufstockung setzt einen Änderungsantrag und verfügbare Haushaltsmittel voraus

Risiko

Vergabeverstoß als Rückforderungsgrund

- Vergaberechtliche Fehler bei Nachträgen sind ein klassischer Prüfungsschwerpunkt
- Widerruf und Rückforderung nach §§ 49, 49a VwVfG bzw. Landesrecht
- Verzinsung der Rückforderung kommt hinzu

Konsequenz

Dokumentation ist Verteidigungsmaterial

- Nachtragsgründe, Kalkulationsnachweise und Marktüblichkeit lückenlos festhalten
- Gründe für die Wahl des Anpassungsinstruments schriftlich fixieren
- Abstimmung mit dem Projektträger vor der Umsetzung, nicht danach

Wenn der private Ausbau nicht kommt

- Der Rückzug eines Netzbetreibers aus einem angekündigten Eigenausbau ist die unmittelbarste Folge des verschärften Finanzierungsumfelds für Kommunen.
- Ausbauszusagen im Zusammenhang mit öffentlich geförderten Netzen sind nicht unverbindlich: § 155 TKG regelt den offenen Netzzugang und die Verbindlichkeit von Ausbauszusagen in der Förderung.
- Praktisch entscheidend ist die Beweislage. Wer eine Zusage nur in einer Pressemitteilung oder Absichtserklärung hat, steht schlechter als jemand mit Meilensteinplan, Nachweispflichten und Sanktionen im Kooperationsvertrag.
- Fällt der Eigenausbau aus, ist regelmäßig eine erneute Markterkundung erforderlich, bevor Fördermittel beantragt werden können. Zeitverlust und Verfahrensaufwand treffen dann die Kommune.

CHECKLISTE

Vor jeder Ausbaukooperation

- Bonität und Konzernstruktur des Partners prüfen, nicht nur die Referenzliste
- Ausbauzusage in einen einklagbaren Vertrag mit Meilensteinen übersetzen
- Sicherheiten und Vertragsstrafen vereinbaren
- Rückfallszenario für den Fördereinstieg vorbereiten
- Markterkundung sauber dokumentieren und Fristen einhalten
- Berichtspflichten zu Baufortschritt und Vermarktung festschreiben

- Stromkosten entstehen im FTTH-Netz vor allem in den PoP- und Technikstandorten sowie in den Rechenzentren der Betreiber; das passive Netz selbst verbraucht keine Energie.
- Für gewerbliche Letztverbraucher wirkten 2023 die Strom- und Erdgaspreisbremsen (StromPBG, EWPBG) mit einem gedeckelten Arbeitspreis für einen Anteil des Vorjahresverbrauchs. Die Instrumente sind ausgelaufen.
- Dauerhaft relevanter sind Netzentgelte, Umlagen und die Beschaffungsstrategie. Größere Betreiber sichern sich über langfristige Stromlieferverträge und eigene Erzeugung ab.
- In der Bewertung eines Netzes bleibt der Strombezug ein Nebenposten gegenüber Kapitaldienst und Vermarktungskosten – er wird aber zum Argument in der Frage, wie lange zwei Netze parallel betrieben werden.

Kupfer + Glas

Der Parallelbetrieb zweier Zugangsnetze ist der größte vermeidbare Energieposten im Festnetz

Anknüpfungspunkte im Vertrag

- Stromkostenweitergabe in Betriebsführungs- und Pachtverträgen
- Preisanpassungsklauseln in Betreibermodellen prüfen
- Energiekostenannahmen in Wirtschaftlichkeitsberechnungen offenlegen
- Mitnutzung kommunaler Technikstandorte regeln

Aus der Kostenfrage wird ein Migrationsargument

BEFUND

Glasfaser ist die effizienteste Zugangstechnologie

- FTTH ist in einem Gutachten für den BREKO in allen untersuchten Szenarien die sparsamste Variante
- Gegenüber TV-Kabelnetzen wurde ein Einsparpotenzial von rund 496 MW ermittelt
- FTTH benötigt im Betrieb bis zu 2,6-mal weniger Strom als FTTB (Keine Zwischentechnik im Haus)

TREIBER

Warum der Parallelbetrieb endet

- Der Marktführer begründet die Kupferabschaltung ausdrücklich mit dem Energie- und Stromverbrauch
- Rund 180.000 Kabelverzweiger mit aktiver Technik im Kupfernetz
- Die Abschaltung erfolgt schrittweise, nicht zu einem festen Termin

RECHTSFRAGEN

Regulatorischer Rahmen der Migration

- Kündigung von Vorleistungsprodukten und Ankündigungsfristen
- Zugangsregulierung und Migrationsvorgaben der Bundesnetzagentur
- Verbraucherschutz beim erzwungenen Technologiewechsel

KOMMUNALE ROLLE

Was Kommunen daraus machen können

- Energieeffizienz als Argument in der Bürgerkommunikation zur Anschlussquote
- Umstiegsberatung für eigene Liegenschaften und Schulen frühzeitig planen
- Höhere Anschlussquote ermöglicht die Kupferabschaltung

Die Blackout-Debatte und das TKG-Sicherheitsrecht

- Die Energiekrise hat die Frage der Stromausfallsicherheit von Telekommunikationsnetzen aus der Fachdiskussion in die kommunale Politik getragen: Verwaltung, Feuerwehr und Bevölkerung sind auf erreichbare Netze angewiesen.
- § 165 TKG verpflichtet Betreiber öffentlicher Telekommunikationsnetze zu angemessenen technischen Vorkehrungen und sonstigen Maßnahmen; § 166 TKG verlangt ein Sicherheitskonzept.
- Die Einzelheiten legt die Bundesnetzagentur im Einvernehmen mit dem BSI und der BfDI durch Allgemeinverfügung im Katalog von Sicherheitsanforderungen nach § 167 TKG fest.
- Die Bundesnetzagentur hat im November 2025 den Entwurf eines überarbeiteten Katalogs zur Konsultation gestellt; er soll die Fassung 2.0 vom 29.04.2020 ersetzen. Die Stellungnahmefrist lief bis zum 16.01.2026. Erstmals wird systematisch zwischen normalem, gehobenem und erhöhtem Gefährdungspotenzial unterschieden.

Praktische Anforderungen

- Netzersatzanlagen und Batteriepuffer an PoP- und Technikstandorten
- Betankungs- und Zugangskonzepte für den Ausfallfall
- Vereinbarungen mit dem Verteilnetzbetreiber

Angrenzende Regelwerke

- NIS2-Umsetzung und KRITIS-Dachgesetz mit eigenen Resilienzplichten
- Lieferkettensicherheit als neues PrüftHEMA
- Abstimmung mit dem kommunalen Krisenmanagement

Was die Energiewende zurückgibt

Mitverlegung und Mitnutzung

- Trassen für Strom- und Wärmenetze sind Glasfasertrassen
- Mitnutzung und Mitverlegung nach dem TKG konsequent nutzen
- Kommunale Wärmeplanung als Taktgeber

Stadtwerke als Ausbauträger

- Zugang zu langfristigem Kapital und bestehenden Wegerechten
- Vorhandene Betriebsorganisation und Kundenbeziehung
- Grenzen der wirtschaftlichen Betätigung beachten

Smart Grid braucht Glasfaser

- Netzdigitalisierung und Steuerbarkeit setzen Datenanbindung voraus
- Regulatorisch getriebene Nachfrage jenseits des Endkundenmarkts

Rechenzentren als Ankerkunden

- Ansiedlungen im Norden schaffen Backbone-Bedarf und Ankererlöse
- Standortwahl folgt Strom- und Flächenverfügbarkeit
- Chance für kommunale Flächen- und Netzstrategien

Dieselbe Krise, die die Finanzierung verteuert hat, erzeugt über Netzausbau, Wärmeplanung und Rechenzentrumsansiedlungen neue Trassen, neue Ankerkunden und neue Kooperationspartner. Beides gehört in dieselbe kommunale Strategie.

Sechs Punkte für Kommunen und Netzbetreiber

- | | | |
|---|---|---|
| 1 | Partner nach Finanzkraft auswählen | Eignungsprüfung nach § 122 GWB, § 45 VgV ernst nehmen; Jahresabschlüsse, Konzernstruktur und Sicherheiten prüfen, nicht nur Referenzen. |
| 2 | Preisrisiko vertraglich verteilen | Indexgebundene Preisgleitklauseln mit Bagatellschwelle und Selbstbeteiligung statt späterer Nachverhandlung unter Zeitdruck. |
| 3 | Anpassungswege vorab durchdenken | § 132 GWB, § 47 UVgO und § 313 BGB nebeneinander dokumentieren; die 15- und 50-Prozent-Grenzen früh im Blick behalten. |
| 4 | Ausbauzusagen einklagbar machen | Meilensteine, Berichtspflichten, Vertragsstrafen, Sicherheiten und Change-of-Control-Klauseln; Rückfallszenario Förderung vorbereiten. |
| 5 | Vermarktung mitverpflichten | Die Anschlussquote ist die kritische Kennzahl. Vermarktungspflichten und Quotenziele in den Kooperationsvertrag aufnehmen. |
| 6 | Synergien systematisch heben | Mitverlegung mit Strom-, Wärme- und Kanalprojekten institutionalisieren; gemeinsame Tiefbauplanung über Fachbereiche hinweg. |

Fünf Thesen

- 1 Die Energiekrise wirkt auf den Glasfasermarkt fast ausschließlich indirekt – über Zinsen und Baupreise, nicht über den Strompreis.
- 2 Der Preisschock ist vorbei, das Kostenniveau ist geblieben. Preisrisiken sind damit eine Dauerfrage der Vertragsgestaltung, kein Krisenphänomen.
- 3 Die rechtlichen Folgefragen liegen im Vergabe-, Vertrags-, Bau- und Förderrecht: § 132 GWB, Preisgleitklauseln, § 313 BGB, VOB/B .
- 4 Für Kommunen ist die Finanzkraft des Ausbaupartners zur zentralen Auswahl- und Vertragsfrage geworden – vor Technik und Ausbautempo.
- 5 Die Prioritäten am Markt wechseln vom Flächenrennen zur Monetarisierung.



www.wr-recht.de



info@wr-recht.de



Tel.: 040 / 350036-0



Standort Hamburg

Bleichenbrücke 11

20354 Hamburg

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 Plattformen Pexels und Unsplash bereitgestellt.