

Eigenausbau, Förderung und Kooperation: Wie es funktioniert



Gerrit Woitag, LL.M.

Rechtsanwalt
Fachanwalt für Vergaberecht

Telefon: 040 / 350036-0
E-Mail: g.woitag@wr-recht.de

Berufliche Tätigkeit

- Geschäftsführender Gesellschafter der Kanzlei WIRTSCHAFTSRAT Recht – Bremer Woitag Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
- Zuvor: Jurist bei der Lufthansa Systems AG

Ausbildung und Studium

- Master of Laws an der Victoria University of Wellington
- Referendariat in Frankfurt am Main
- Studium der Rechtswissenschaft in Frankfurt am Main

Wesentliche Tätigkeitsfelder

- Betreuung von Vergabeverfahren, insbesondere solchen nach der VgV sowie der VOB/A-EU
- Beratung von privaten und öffentlichen Unternehmen in den Bereichen des Wirtschafts- und Gesellschaftsrechts
- Beratung im öffentlichen Wirtschaftsrecht in den Bereichen Regulierte Märkte/EG-Recht, dem deutschen und europäischen Vergabe- und Beihilferecht sowie dem Energiewirtschaftsrecht und Kartellrecht
- Beratung, Vertragsgestaltung und Verhandlung von Unternehmenskäufen und Beteiligungserwerben sowie Veräußerungen

- Deutschland zählt aktuell zu den Top-3-Ländern der EU mit der **höchsten Ausbaudynamik im Breitbandausbau.**

- Trotz des starken Wachstums des Breitbandmarktes steht die Branche vor großen **Herausforderungen.**
 - Ereignisse wie
 - die sich **verändernde Förderkulisse,**
 - der **Mangel an Baukapazitäten** und die damit einhergehenden **Preiserhöhungen,** werden nun zusätzlich durch
 - die **Inflation / Zinswende** bekräftigt.

Die **Kanzlei WIRTSCHAFTSRAT Recht** bietet Ihnen einen Einblick in die Dynamik des deutschen Breitbandmarkt und macht im Zuge dessen auf die potenziellen Herausforderungen aufmerksam.

1. Veränderte Förderkulisse

- a) Künftige Förderprogramme

2. Herausforderungen

- a) Übersicht
- b) Finanzlage

3. Handlungsempfehlungen

- a) Anforderungen an Kommunen
- b) Anforderungen bzgl. des Eigenausbaus
- c) Konsolidierung der TKU und der Netze
- d) Kooperationen
- e) Fazit

1. Veränderte Förderkulisse

- a) Künftige Förderprogramme

2. Herausforderungen

- a) Übersicht
- b) Finanzlage

3. Handlungsempfehlungen

- a) Anforderungen an Kommunen
- b) Anforderungen bzgl. des Eigenausbaus
- c) Konsolidierung der TKU und der Netze
- d) Kooperationen
- e) Fazit

- Anfang des 2. Quartals 2023 soll die **neue Förderrichtlinie** in Kraft treten
 - Komplexeres Verfahren zur Definition der förderfähigen Adressen und zur Fördermittelbeantragung
 - Für Kommunen und Betreiber aufwändige Verfahren (Branchendialog + MEV)
 - Kapazitäten werden gebunden

- Die Industrie hat stark auf die **Priorisierung des eigenwirtschaftlichen Ausbau** gedrängt
 - Allgemeine Forderung nach **Reduzierung der Bundesförderung**
 - Grund: Realisierung ineffizienter Projekte **verknappt Ressourcen und treibt Ausbaupreise in die Höhe**

- Kommunen sehen sich in der **Fördermöglichkeit behindert**
 - Allgemeine Forderung nach **einfacheren Verfahren**
 - Kritik: angekündigte **Ausbauabsichten können Förderung verschieben/verhindern**

- Gefahr des **Überbaus von geförderten und eigenwirtschaftlich ausgebauten Glasfasernetze**
 - Experten sprechen vom „**Förder-Tsunami**“
 - Dabei braucht der geförderte Glasfaserausbau i.d.R. **länger** als der eigenwirtschaftliche
- Es besteht die Gefahr eines **Flickenteppichs anstelle eines Vollausbaus**
- Die Komplexität der Förderung sorgt dafür, dass Kommunen verunsichert werden, wodurch der Glasfaserausbau zusätzlich **ausgebremst** wird

1. Veränderte Förderkulisse

- a) Künftige Förderprogramme

2. Herausforderungen

- a) Übersicht
- b) Finanzlage

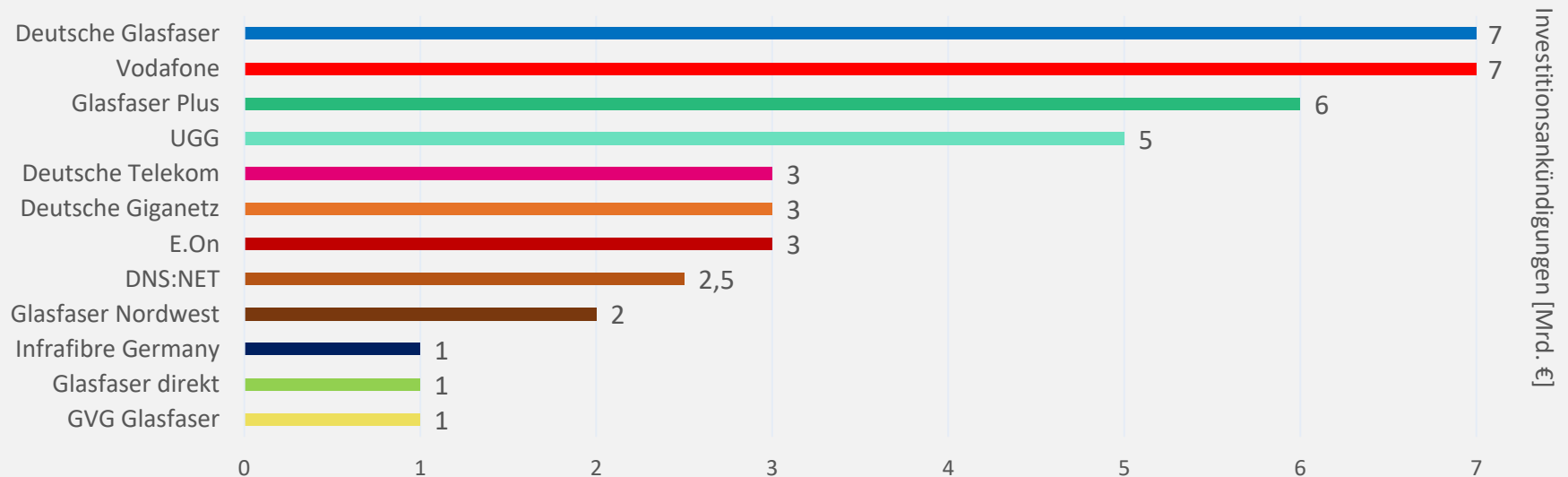
3. Handlungsempfehlungen

- a) Anforderungen an Kommunen
- b) Anforderungen bzgl. des Eigenausbaus
- c) Konsolidierung der TKU und der Netze
- d) Kooperationen
- e) Fazit



- Anzahl der Netzbetreiber ist durch den Markteintritt privater Investoren gestiegen
 - Rund **43 bis 50 Milliarden Euro** privates Kapital wurden bis 2030 für den Netzausbau zugesagt

Die größten Geldgeber im deutschen Glasfasermarkt



- Dennoch scheint der Glasfaserboom in Deutschland **abzunehmen**
 - ➔ Aber warum?

- Die **Inflation** verschärft das (risikoaverse) **Investitionsverhalten**, die **fehlenden Baukapazitäten** und die damit einhergehenden **Preissteigerungen**
- Derzeit profitieren die Netzbetreiber noch von Verträgen die vor der Inflationssteigerung vereinbart wurden
 - 2023 → **zweistelligen Inflationsrate** in der Baubranche
- Obgleich sich die Lieferketten normalisieren stellt die **Verfügbarkeit von Material** sowie von **Arbeitskräften** weiterhin ein großes Problem dar
 - Ausbau beansprucht angesichts der hohen **Materialkosten bis zu 20%** mehr Geld

- Nach Schätzungen von McKinsey sind in bestimmten Märkten bereits **Glasfaservertragsquoten** i.H.v. **80%** nötig, um eine **Rendite von mehr als 10%** im Jahr zu erhalten (auf 25 Jahren gerechnet)
- Zuletzt schlossen jedoch gerade einmal **47%** der neu angeschlossenen Haushalte einen Vertrag ab
- Im Einzelfall wechseln Kunden aufgrund der Inflation sogar zurück auf Kupfer
- Investoren werden mehr und mehr abgeschreckt

- Die Endkundenpreise **sanken** in den **vergangenen 12 Jahren um 15%**
 - Preiserhöhungen werden kontrovers diskutiert
- Aufgrund der sehr kleinteiligen Netze von den rund 270 deutschen Glasfaserbetreibern verfügt kein Anbieter über die Marktmacht, Preiserhöhungen durchzusetzen
- Derjenige, der als Erster seine Preise erhöht, läuft Gefahr, im Zuge dessen Kundschaft an die direkte Konkurrenz zu verlieren und aus der **Marktkonsolidierung ausgeschlossen** zu werden
- Telefónica Deutschland verkündete jüngst als erstes TKU seine Preise im Mobilfunkbereich **anzuheben**
- Auch Vodafone zieht nun nach und hebt als erster Internetanbieter die Preise für Bestandskunden an → Monatliche Kosten steigen durchschnittlich um 5 EUR

Der Fall von Hello Fiber / Liberty Networks Deutschland

- Ursprüngliches Ausbauziel bis 2024:
 - Mehr als 15.300 Haushalte sollen an das Netz angeschlossen werden
 - 236 Kilometer Glasfaserkabel

- **ABER: Erster neuer Glasfasernetzbetreiber in Deutschland gibt auf**
 - Liberty Networks Germany hat es mit seiner Marke Hello Fiber kaum mehr als ein Jahr geschafft (Start Ende September 2021)

- Was bleibt, sind begonnene FTTH-Ausbaugebiete

1. Veränderte Förderkulisse

- a) Künftige Förderprogramme

2. Herausforderungen


- a) Übersicht
- b) Finanzlage

3. Handlungsempfehlungen

- a) Anforderungen an Kommunen
- b) Anforderungen an den Eigenausbau
- c) Konsolidierung der TKU und der Netze
- d) Kooperationen
- e) Fazit

- Aus unseren bisherigen Erfahrungen → kombinierter Ansatz von maßgeschneiderten Lösungen für verschiedene Phasen von Breitbandausbauprojekten


I.
Lösungen für den Aufbau
neuer Glasfasernetze



I.1.
Geförderte
Ansätze

I.2.
Nicht geförderte
Ansätze

II.
Lösungen für
bestehende Glasfasernetze



II.1.
Erwerb und
Konsolidierung
von Netzen

II.2.
Verstärkte
Netzauslastung
Open Access

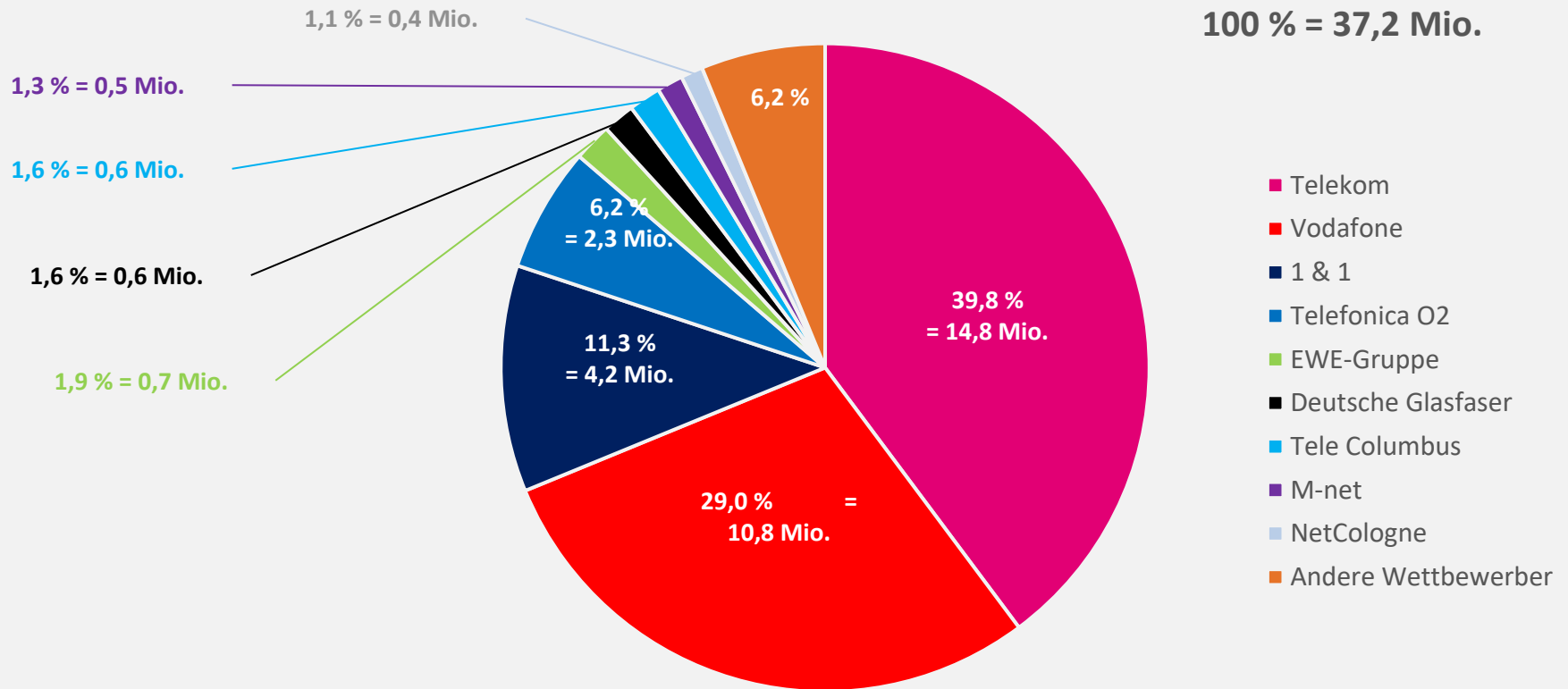
- Fokus auf diejenigen Ausbaugelände die sich allein wirtschaftlich **nicht** realisieren lassen.
- Das bedingt, dass Kommunen **bereits ihre Planung** schon in den Markterkundungsverfahren so ausrichten, dass sie durch einen **intelligenten Gebietszuschnitt** dem Markt wirtschaftlich attraktive Gebiete zuführen.
 - **Gemeindegebietsübergreifende Zusammenarbeit** kann sinnvoll sein.
- Auch sollte bedacht werden, dass eine gewisse **Mindestgröße** des Projektes die **Kosten der Planung und der Bauarbeiten reduziert**, was erneut die Wirtschaftlichkeit eines Projektes erhöht.

- Gesamtstrategie für Regionen, in denen wirtschaftliche Synergien gehoben werden können.
- Fokus auf diejenigen Ausbaugebiete, die eine **Kombination von gefördertem- und Eigenausbau** zulassen.

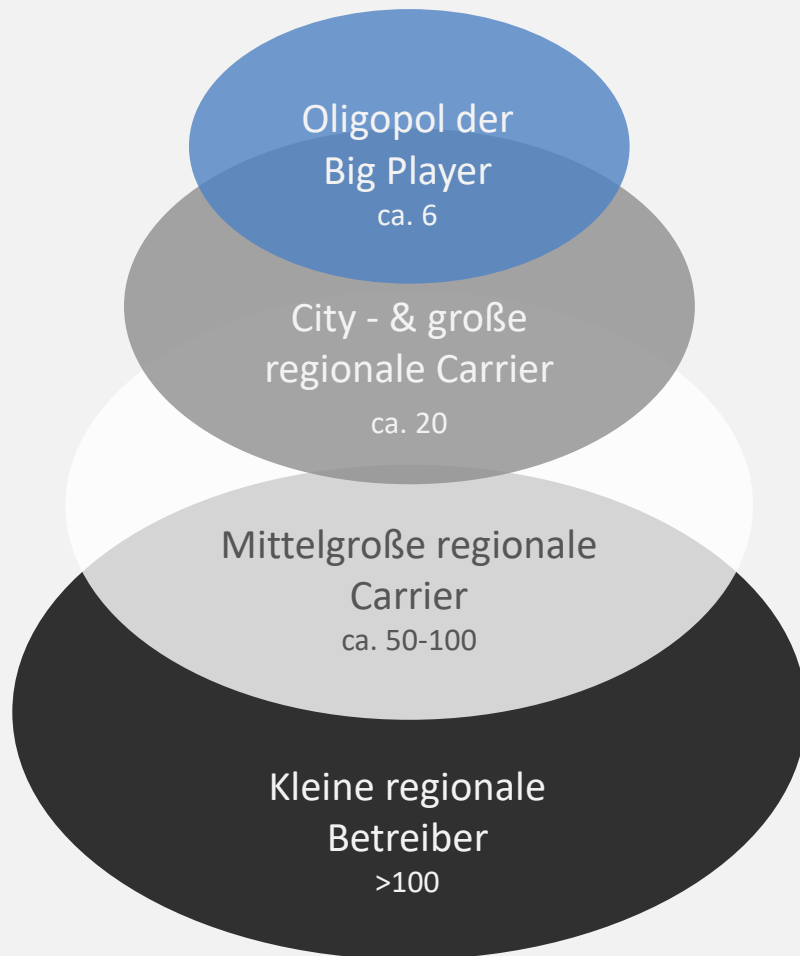
Hierfür bestehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten:

- I. Das TKU richtet seine **eigene** Breitbandstrategie auf Gebiete aus, in denen der eigenwirtschaftliche Ausbau mit dem geförderten Ausbau wirtschaftlich sinnvoll kombiniert werden kann (**Kombination von gefördertem- und Eigenausbau**).
 - II. Das TKU prüft, ob **Kooperationen mit anderen Betreibern** möglich sind, die eine **wirtschaftliche Gesamtversorgung größerer Gebiete** ermöglicht.
→ **Grenze Kartellrecht.**
- Auch sollte bedacht werden, dass eine gewisse **Mindestgröße** eines Projektes die **Kosten der Planung und der Bauarbeiten reduziert**, was erneut die Wirtschaftlichkeit eines Projektes erhöht.

Breitbandkunden nach Unternehmen



- Nachdem auch private Investoren den Breitbandausbau als attraktiv betrachten, stieg die Anzahl an Netzbetreibern in den vergangenen Jahren
 - Der Markt wird mehr und mehr aufgeteilt → Experten sprechen von einer **Marktkonsolidierung in 2 Jahren**



- Ergebnis der aktuellen Dynamik des deutschen Glasfasermarktes ist eine bevorstehende **Marktkonsolidierung**
- Insbesondere kleine regionale Betreiber stehen vor großen Herausforderungen
- Es stellt sich die Frage, mit welcher **Breitbandstrategie Stadtwerke & regionale Betreiber** den aktuellen Entwicklungen am effektivsten begegnen können

- Experten sprechen von einer **Marktkonsolidierung in 2 Jahren**

- Für solvente Unternehmen ergeben sich „gute Chancen für Käufe“:
 - Klassische **Übernahmen von kleineren** oder in Schwierigkeiten geratenen **Konkurrenten**
 - **Übernahme von Netzen**

- Zusätzlich zwingt der Wandel des Glasfasermarktes die TKU zu kooperieren hinsichtlich
 - Open Access
 - Produkte
 - Netzbetrieb

- **Erwerb von Glasfasernetzen** von in Schwierigkeiten geratenen (ggf. öffentlichen) Eigentümern und Konsolidierung dieser Netze.

1

Leveraged Buyout

Erwerb von geförderten Zielnetzen, die nicht ausreichend groß sind und sich im Besitz von verkaufswilligen TKU/Kommunen befinden.

2

Leveraged Buildup

Erwerb von Zielnetzen in weißen Flecken durch ein Pauschalangebot, das den Ausbau in grauen Flecken beinhaltet.

- **Intensivierung der wirtschaftlichen Nutzung** der bestehenden Glasfasernetze.

1

Open Access zu den Netzen der Konkurrenten

Entwicklung eines differenzierten Open-Access-Systems, das eine neue Einnahmequelle erschließt, ohne den eigenen Kundenstamm zu kannibalisieren.

2

Netzbasierte smarte Dienste

Erhöhung des Mehrwerts durch vertikale Integration netzbasierter intelligenter Dienste.

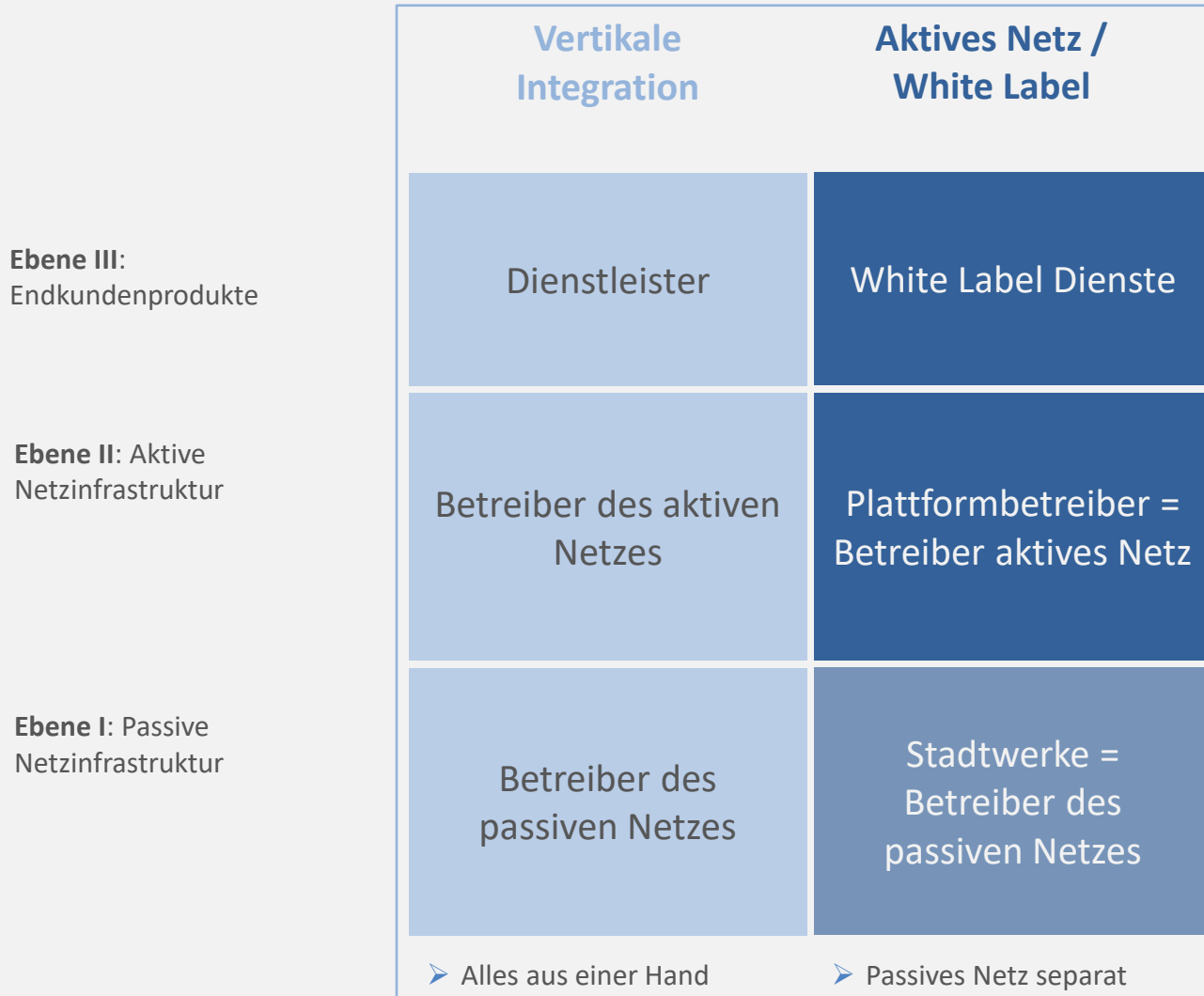
- Betreiber **geförderter Netze** müssen für die nächsten 10-25 Jahre (Bitstrom-)Zugangsprodukte anbieten - oft zu schlecht kalkulierten Preisen.
- Verschiedene kleine TKU müssen **aufgrund fehlender Größenvorteile hohe Endkundenpreise** ansetzen.
- Wettbewerber können prüfen, ob die Durchleitungsentgelte eine kostengünstige Versorgung der entsprechenden Endkunden zu eigenen Konditionen ermöglichen.
- Für den Zugang zu **nicht geförderten Netzen** kommt auch die Beantragung einer Zugangsverpflichtungsverfügung durch die Bundesnetzagentur in Betracht. Diese ist nach **§ 22 Abs. 1 TKG** ermächtigt, mit diesem Regulierungsinstrument regionale "Quasi-Monopole" der jeweiligen Glasfasernetzbetreiber zu öffnen (§ 22 Abs. 1 TKG).

- Wir haben den Eindruck, dass viele Netzbetreiber **organisatorisch noch nicht** vollständig darauf vorbereitet sind, ihre Netze tatsächlich zu öffnen und angemessene Preise für (Bitstrom-)Zugangsprodukte auszuhandeln.
- Die derzeitige Situation ist günstig, um sich günstige Konditionen für die Nutzung von Glasfasernetzen kleiner, wenig wettbewerbsfähiger TKU zu sichern und deren Kunden gezielt anzusprechen.
- Dies bietet Raum für **innovative Preismodelle**, die **mehr Einnahmen von Konkurrenten** generieren, die (Bitstrom-)Zugangsprodukte nachfragen, **als von bisher direkt belieferten Kunden**.

3. Handlungsempfehlungen | d) Kooperationen

Kooperation bzgl. Geschäftsfelder

Deutsches Geschäftsmodell

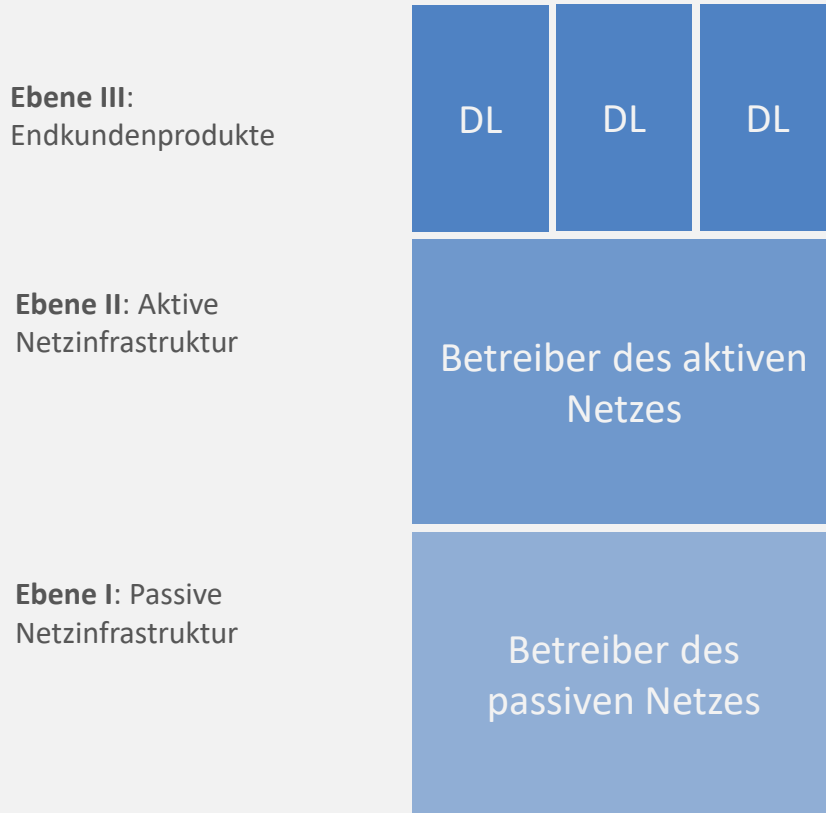


Schwedisches Geschäftsmodell



Mögliches Geschäftsmodell

Unterschiedliche Akteure



- Vollständige Aufteilung der Geschäftsfelder
- Spezialisierung der einzelnen Akteure
- Höhere Auslastung auf dem Netz

➤ Vollständige Aufteilung Geschäftsfelder



- Besonders für **kleine TKU/Stadtwerke** geeignet, da:
 - Einsparung von Personal
 - Einsparung von IT
- **Markteinstieg** wird beschleunigt & vereinfacht
- Skaleneffekte

Passives / Aktives Netz
betreiben lassen



- Höhere **Netzauslastung** & bessere **Take-up-Rate**
- **Breiteres Angebot** & verstärkter Wettbewerb
- TKU / Stadtwerk muss seine eigene Marke nicht pflegen & behaupten

Produkte &
Marken anderer TKU
statt eigener Produkte

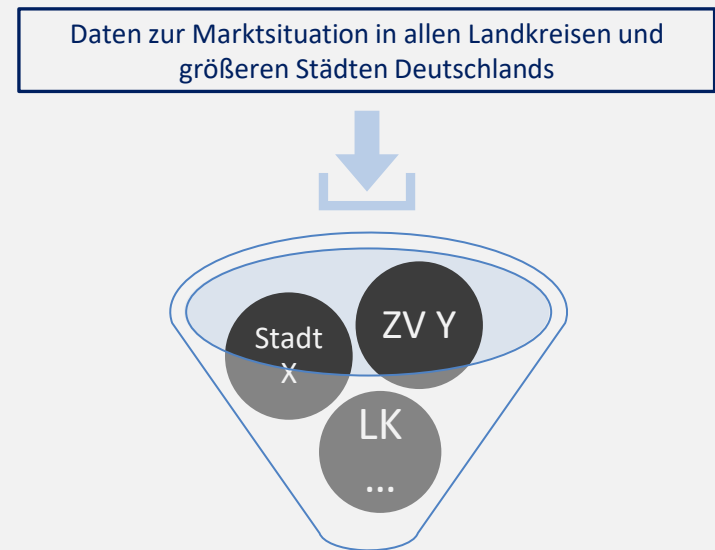
Der durch die Kanzlei **WIRTSCHAFTSRAT Recht** entwickelte **QuickCheck** dient allen beteiligten Stakeholdern dazu, langfristig die ideale Breitbandstrategie zu ermitteln. Auf Basis der ausgewerteten Daten und der ermittelten Scores kann das Management fundierte sowie analytische Entscheidungen fällen.

Gerne unterstützen wir Sie sowohl bei der Anwendung und Auswertung der erarbeiteten Datengrundlage im Rahmen des Glasfaser Quickchecks.

Des Weiteren steht Ihnen die Kanzlei **WIRTSCHAFTSRAT Recht** bei der späteren Implementierung Ihrer zukunftssträchtigen Breitbandstrategie als verlässlicher sowie kompetenter Partner zur Seite.

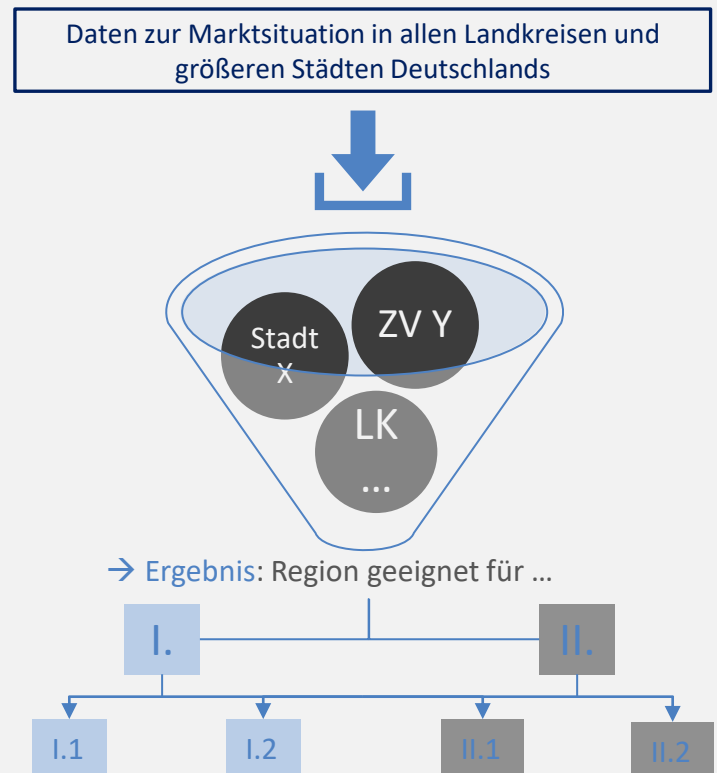
Wir schaffen die Grundlage Ihrer zukünftigen Breitbandstrategie

- Die Kanzlei **WIRTSCHAFTSRAT Recht** hat ein Trichtermodell entwickelt, um bewerten zu können, welches Geschäftsmodell die beste Grundlage für eine zukunftssträchtige Breitbandstrategie einer Kommune / eines TKUs bilden kann
 - Wir haben Erkenntnisse von Akteuren aus jeder deutschen Region zusammengetragen, bspw. zu:
 - Zur aktuellen und prognostizierten Breitbandversorgung und -nachfrage,
 - Bestehende und geplante geförderte Glasfaserprojekte
 - Diese große Menge an Informationen ist eine ideale Grundlage, um die Potenziale in den verschiedenen Regionen aufzudecken.
- Somit können wir Ihren **Ist-Zustand** im Vergleich zu 100 weiteren Kommunen/TKUs setzen und dadurch **individuelle Handlungsempfehlungen** für Sie ableiten



Anforderung an die Kriterien, die auf die relevanten Marktdaten anzuwenden sind

- Ziel unserer Marktanalyse = Identifikation des **größtmöglichen Potenzials** für jedes TKU/Kommune
 - Es soll auch das Marktpotenzial für Kombinationen der zuvor modellierten Ansätze aufgezeigt werden
- Relevante Marktdaten werden so analysiert, dass wir ihre Eignung nicht nur für eine bestimmte Lösung, sondern für **alle multiplen Ansätze** bestimmen können.
- Da in den meisten Landkreisen bereits ein Glasfasernetz gebaut wurde, während einige Adressen noch unterversorgt sind, kann unser Modell darauf hindeuten, dass ein Landkreis für beide Lösungen auf Stufe I (vor dem Bau) und II (nach dem Bau) geeignet ist.



- Die **neuen Herausforderungen** des deutschen Glasfasermarktes sind bereits heute spürbar und tragen zu einer **starken Dynamik** im Markt bei.

- 1. Zum einen gilt es schnellstmöglich **rechtliche Rahmenbedingungen** sowie **Lösungskonzepte** zu erarbeiten, die den derzeitigen Herausforderungen effektiv entgegenwirken können und eine flächendeckenden Breitbandversorgung ermöglichen.

- 2. Zum anderen werden die Marktakteure dazu gezwungen, sich den veränderten **Marktbedingungen laufend anzupassen**, um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.



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 Plattform Pexels bereitgestellt.