

Modelle für Glasfaserausbau ohne Förderung

Glasfasertage München 2023



Dr. Henrik Bremer

Rechtsanwalt
Fachanwalt für Steuerrecht
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater

Telefon: 040 / 350036-0
E-Mail: h.bremer@wr-recht.de

Berufliche Tätigkeit

- WIRTSCHAFTSRAT GMBH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Steuerberatungsgesellschaft, Hamburg; seit 2004 als Geschäftsführer
- Partner / Geschäftsführer in der WIRTSCHAFTSRAT Recht – Bremer Woitag Rechtsanwaltsgesellschaft mbH; zuvor seit 2015 als Partner und Geschäftsführer der BHVSM Bremer Heller Rechtsanwälte Partnerschaft mbB; zuvor seit 2004 Partner und Geschäftsführer der WIRTSCHAFTSRAT Recht Bremer Heller Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB, Hamburg
- Fahlteich, Henning, Dr. Weilep & Dr. Bremer, Hildesheim; seit 2014 als Partner
- Rechtsanwalt, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer für die DR. HILLIGER & BREMER WPG/StBG GmbH, Pinneberg seit 2004 als Geschäftsführer

Ausbildung und Studium

- Promotion zum französischen Steuerrecht bei Prof. Dr. Samson
- Referendariat am Hanseatischen OLG, Abschluss 2. Staatsexamen mit der Note „gut“
- Jessup C. Moot Court; Gewinn des deutschen Finales
- Studium in Paris, Diplôme de langue française
- Studium der Rechtswissenschaft in Kiel, Abschluss 1. Staatsexamen mit der Note „gut“
- High School Diploma, USA

Wesentliche Tätigkeitsfelder

- Durchführung von Jahres- und Konzernabschlussprüfungen, Branchenschwerpunkte: Energieversorgung, Telekommunikation, Kommunalwirtschaft (über fünfzehnjährige Projekterfahrung)
- Beratung nationaler und internationaler Unternehmen in Fragen des Wirtschafts-, Gesellschafts-, Wertpapier- und Steuerrechts (über fünfzehnjährige Projekterfahrung)
- Beratung und Konzeptionierung von PPP-Modellen sowie deren Begleitung in der Durchführungsphase unter Einbeziehung der Finanzierungsstrategie und Beratung (über fünfzehnjährige Projekterfahrung)

Mitgliedschaften

- Mitglied des gemeinsamen Prüfungsamtes Hamburg für das 2. Staatsexamen
- Mitglied der Prüfungskommission am Hanseatischen Oberlandesgericht für das 1. Staatsexamen
- Mitglied der Prüfungskommission beim Schleswig-Holsteinischen Finanzministerium für das Steuerberaterexamen
- Vorstandsmitglied Steuerberaterkammer Schleswig-Holstein

1. Ausbausituation

- a) Gigabitstrategie
- b) Marktanalyse

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle

- a) Ausgangsüberlegungen
- b) Aufbau neuer Glasfasernetze
- c) Bestehende Glasfasernetze

3. Handlungsempfehlungen

- a) WRR – QuickCheck
- b) Fazit

1. Ausbausituation

- a) Gigabitstrategie
- b) Marktanalyse

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle

- a) Ausgangsüberlegungen
- b) Aufbau neuer Glasfasernetze
- c) Bestehende Glasfasernetze

3. Handlungsempfehlungen

- a) WRR – QuickCheck
- b) Fazit

Ziele/Meilensteine

Bis
Ende 2025

Versorgung von min. der **Hälfte der Haushalte & Unternehmen** mit **FTTB/H**

Bis
Ende 2025

Anzahl der **Glasfaseranschlüsse verdreifachen**
(entspricht Zuwachs von **15 Mio. Anschlüssen**)

Bis 2026

Unterbrechungsfreie drahtlose Sprach- und Datendienste im **Mobilfunk** für alle Endnutzer

Bis 2030

Glasfaser bis ins Haus & den neuen Mobilfunkstandard überall dort, wo Menschen leben, arbeiten oder unterwegs sind

Wesentlichen Kernpunkte

1.

Vereinfachung & Beschleunigung von Verfahren sowie Einsatz alternativer Verlegeverfahren



2.

Optimierung der Förderpolitik für den Glasfaserausbau



3.

Flächendeckender Ausbau des Mobilfunknetzes (auch an Bahnstrecken)

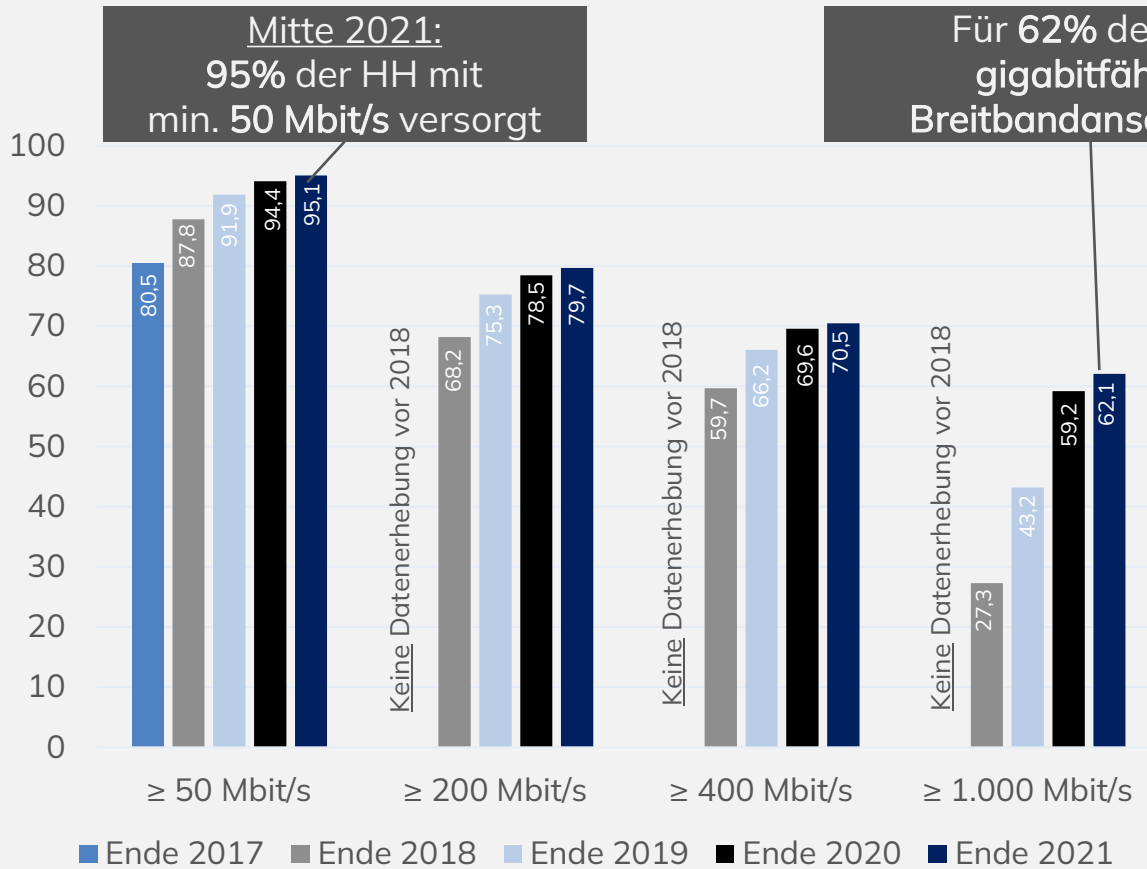


4.

Enge Kooperation mit den Ländern, Kommunen sowie Marktteilnehmern



Entwicklung Breitbandverfügbarkeit in Deutschland [% der Haushalte]



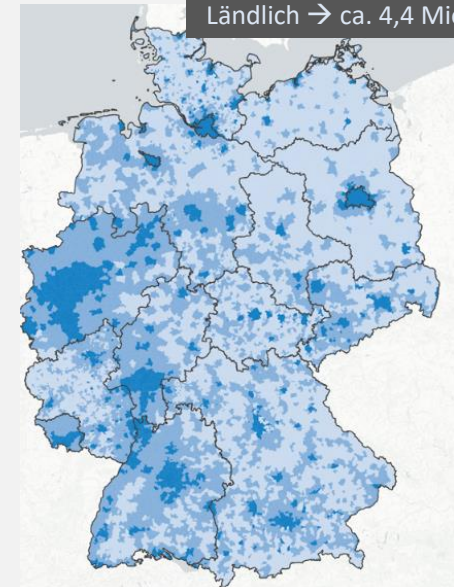
⚡ Achtung Mittelwert
→ genauere Differenzierung zwischen städtisch, halbstädtisch und ländlich nötig

Breitbandverfügbarkeit in Deutschland nach Gemeindeprägung (2021)

Bandbreite	Städtisch	Halbstädtisch	Ländlich	Ausbaubedarf Ländlich
≥ 50 Mbit/s	98,3%	93,5%	82,8%	~756.800 HH
≥ 200 Mbit/s	91,9%	70,9%	43,2%	~2,5 Mio. HH
≥ 400 Mbit/s	86,6%	57,2%	25,6%	~3,2 Mio. HH
≥ 1000 Mbit/s	78,4%	47,1%	22,9%	~3,4 Mio. HH

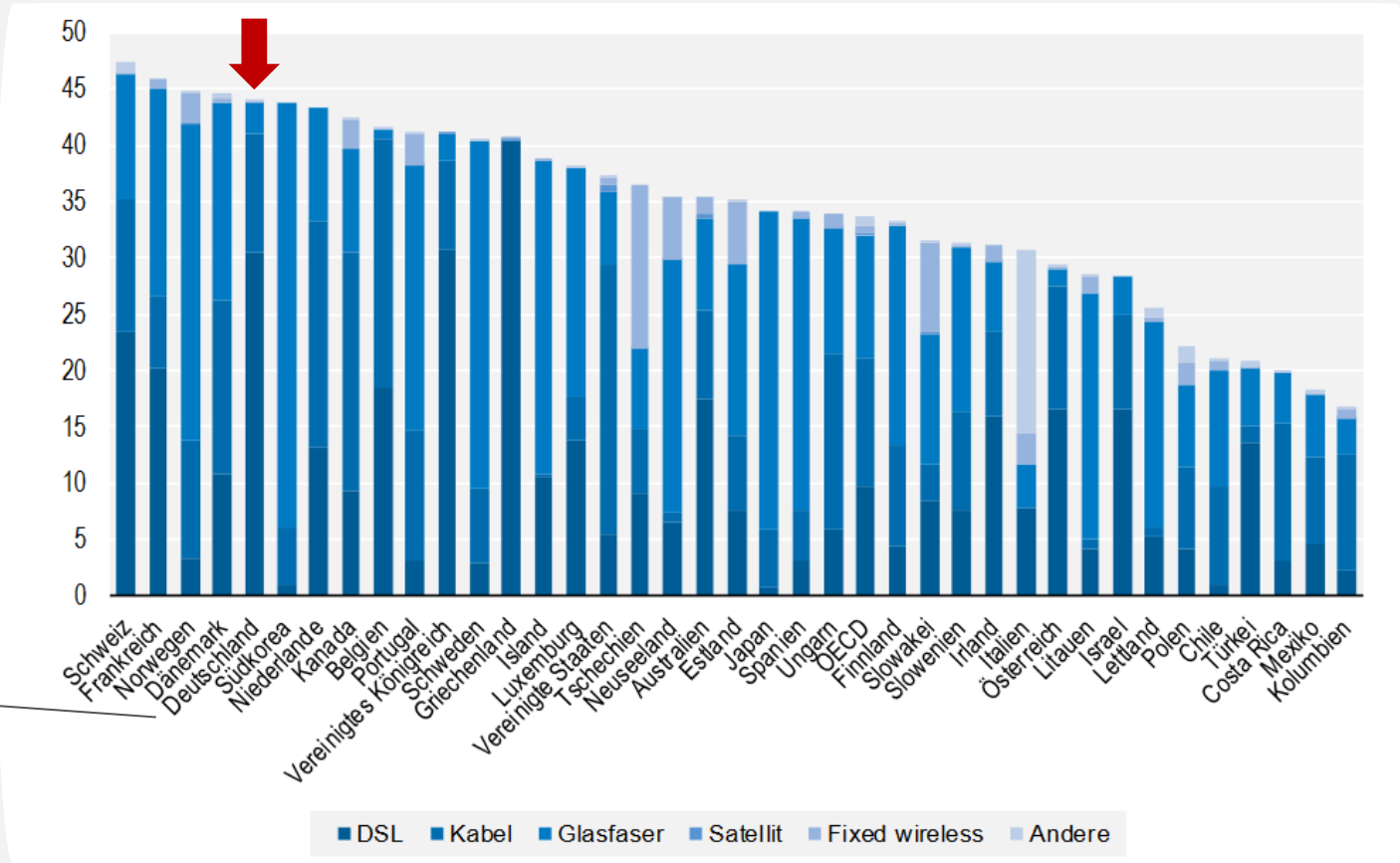
Immenses Ausbaufizit

Gemeindeprägung in 3 Klassen:
 Städtisch → ca. 23,3 Mio. HH
 Halbstädtisch → 13,9 Mio. HH
 Ländlich → ca. 4,4 Mio. HH



Bildquelle: BMDV: Aktuelle Breitbandverfügbarkeit, 2021, S.8 | Stand: Mitte 2021

Anzahl gebuchter Breitbandanschlüsse an festen Standorten nach Technologie je 100 Einwohner

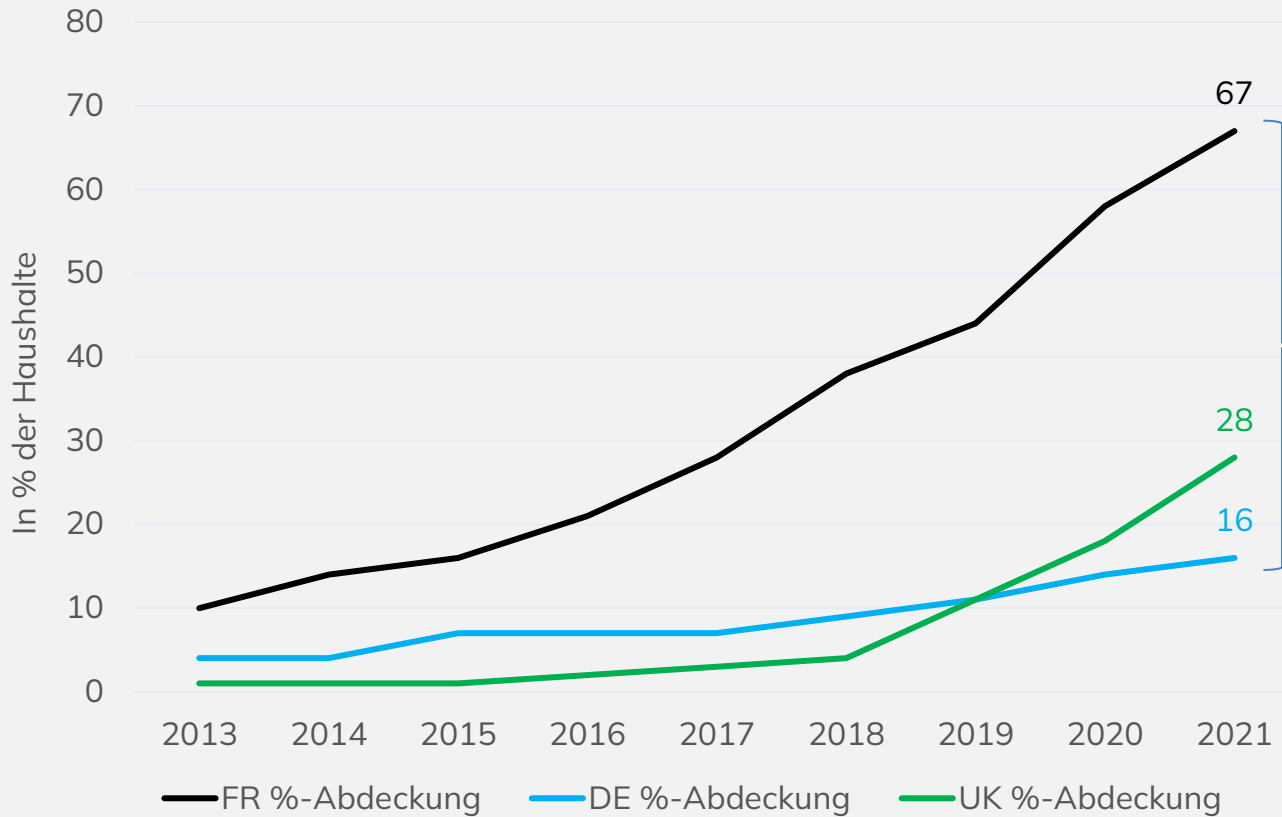


Deutschland:
lediglich 43
festnetz-basierte
Breitband-
anschlüsse je 100
Einwohner

1. Ausbausituation | b) Marktanalyse

Internationaler Vergleich zeigt Anspruch an Qualität der Anschlüsse

FTTB/H-Abdeckung (≥ 1.000 Mbit/s) Deutschlands im Vergleich zu Frankreich & UK



Mitte 2021:

Land	FTTB/H [in Mio. HH]
Frankreich	31,05
UK	8,12
Deutschland	6,5

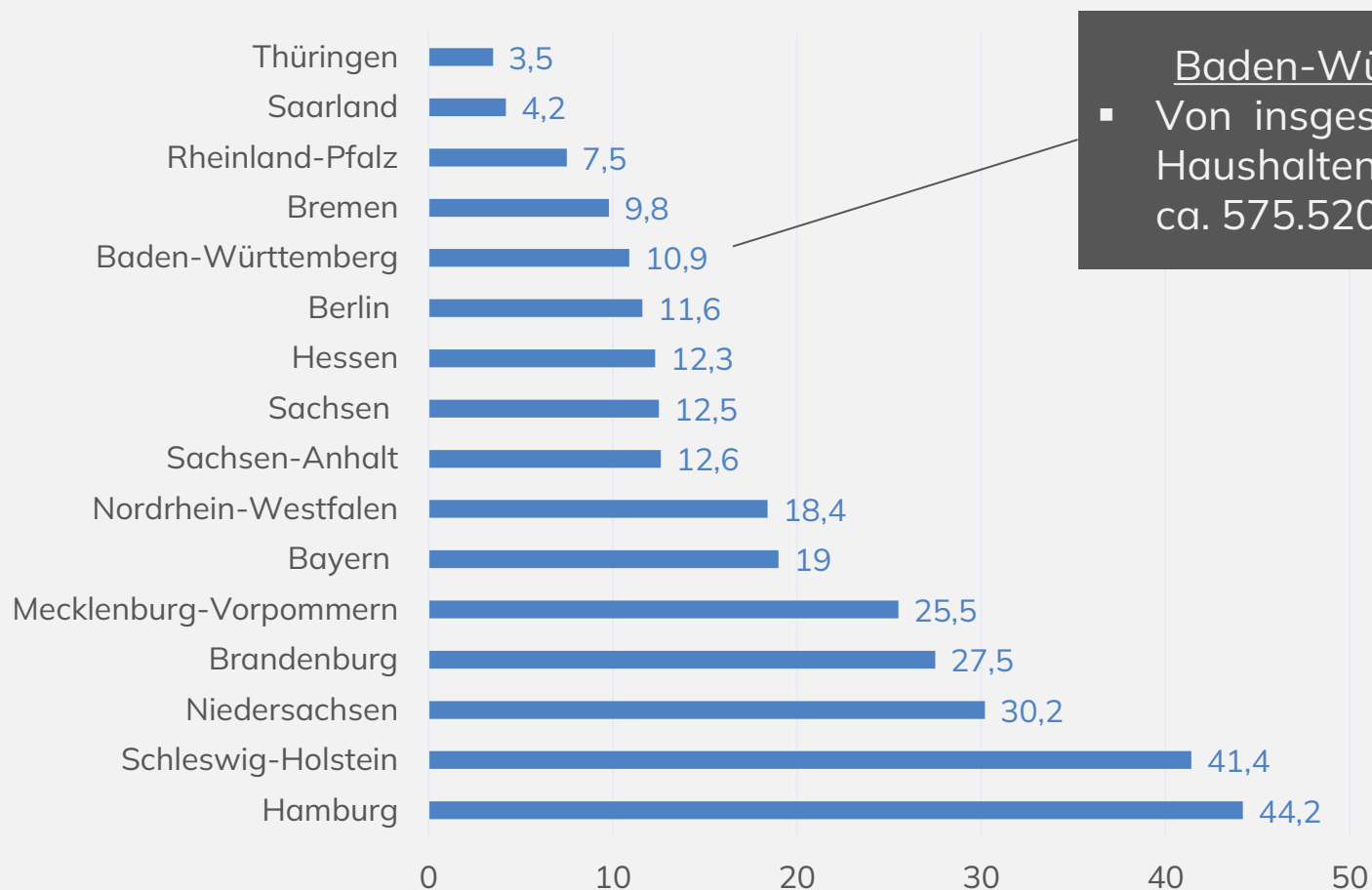
➤ Deutschland muss rund 24,5 Mio. HH nachrüsten, um jetziges Niveau von Frankreich zu erreichen !

- Grund für Überlegenheit = Frankreich und UK verfügen über mitnutzbare Leerrohrinfrastruktur

1. Ausbausituation | b) Marktanalyse

Bundesweiter Ausbaubedarf anhand Qualitätsanforderungen der Gigabitstrategie

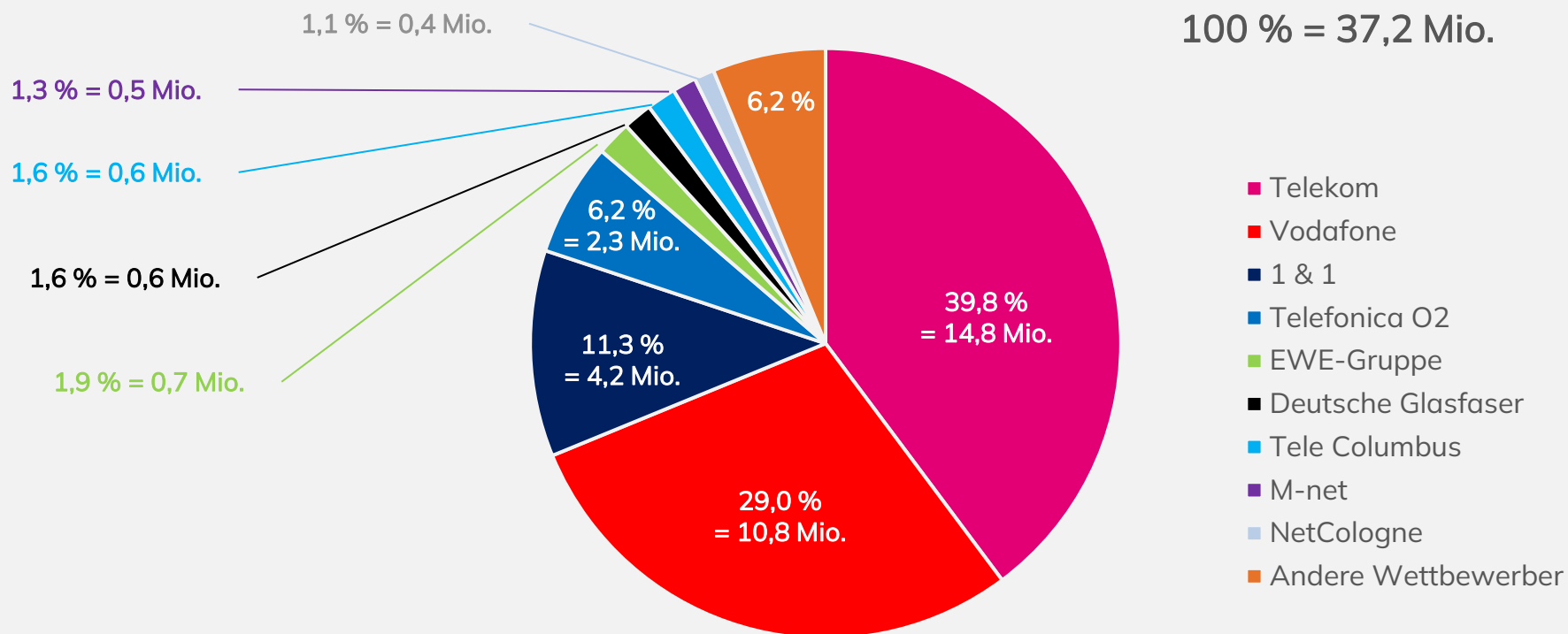
Verfügbarkeit von FTTB/H (≥ 1.000 Mbit/s) für Haushalte nach Bundesland (Stand Dezember 2022)



Baden-Württemberg:

- Von insgesamt 5,28 Mio. Haushalten verfügen nur ca. 575.520 FTTB/H

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**

1. Ausbausituation

- a) Gigabitstrategie
- b) Marktanalyse

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle

- a) Ausgangsüberlegungen
- b) Aufbau neuer Glasfasernetze
- c) Bestehende Glasfasernetze

3. Handlungsempfehlungen

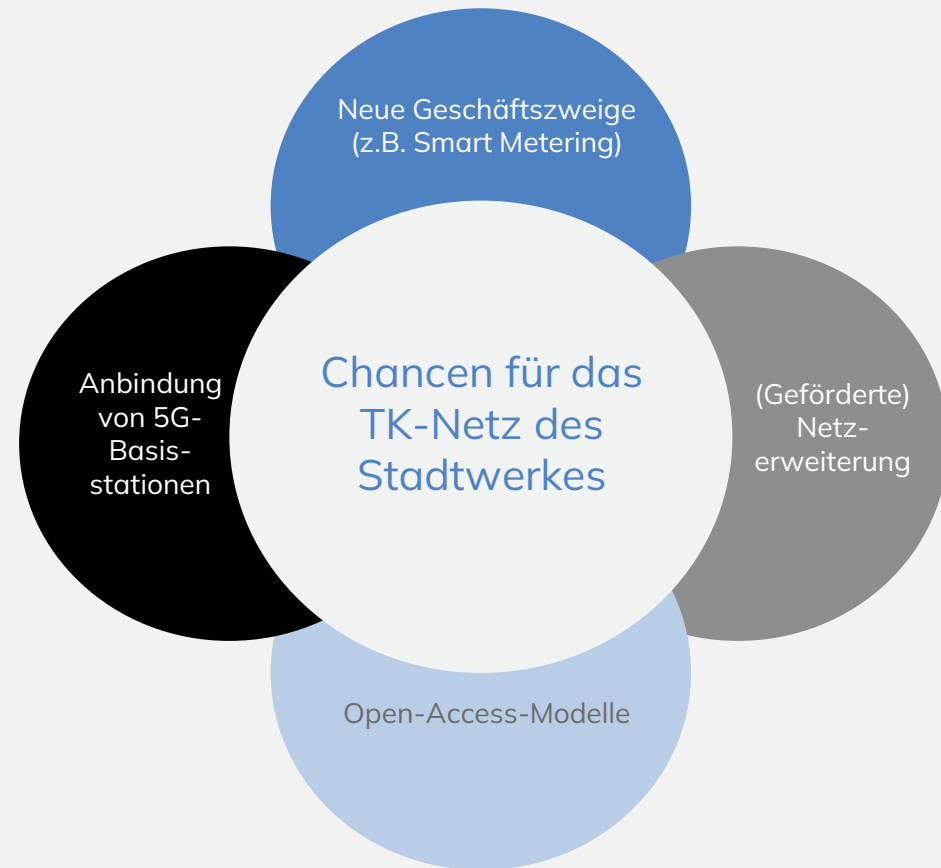
- a) WRR – QuickCheck
- b) Fazit

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle | a) Ausgangsüberlegungen

Entwicklungspotenziale



- Es ergeben sich vielfältige Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Breitbandinfrastruktur eines Stadtwerkes.
- Aktuell sind die Rahmenbedingungen für ein vertieftes Engagement im TK-Bereich selbst bei begrenzten Eigenmitteln günstig
- Bei einem Zuwarten ist es umgekehrt ungewiss, wie lange es dauert, bis sich die genannten Trends umkehren (z.B. sobald das Angebot die Nachfrage deckt).



2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle | a) Ausgangsüberlegungen

Eigene Einordnung der vorhandenen digitalen Infrastruktur

- In der Betätigung auf digitalen Geschäftsfeldern befinden sich verschiedene Stadtwerke auf unterschiedlichen Entwicklungsstufen:

Typ

1

Stadtwerke ohne bestehende TK-Sparte

- LWL-Steuerungskabel und Leerrohre
- Betrieb anderer Infrastrukturen (Strom, Wasser)

Typ

2

Stadtwerke mit TK-Sparte im Aufbau

- Eigenschaften wie Typ 1 sowie:
- Mitverlegung von Glasfaserkabeln bei Erneuerung anderer Infrastruktur
- oft: Mitwirkung an gefördertem Ausbau auf Bieterseite als Betreiber und ggf. Bauherr (W-Lücke)

Typ

3

Stadtwerke mit etablierter TK-Sparte

- Eigenschaften wie Typ 2 sowie:
- proaktiver eigenwirtschaftlicher Glasfaserausbau
- oft: Implementierung von Geschäftsmodellen neben der reinen FTTB-Versorgung (z.B. WLAN, Smart Meter, 5G-Campusnetze)

Gemeinsamkeiten:

- + Eigene Glasfaserinfrastruktur (zumindest LWL-Steuerungskabel und Leerrohre)
- + Synergiepotenziale dank Betrieb weiterer Netze (z.B. Stromnetze als Basis für E-Ladesäulen)
- Geringere Kundenanzahl & Netzgröße als bundesweit tätige privatwirtschaftliche TK-Unternehmen
→ kleinere Skaleneffekte und schwierigere Wettbewerbsfähigkeit

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle | a) Ausgangsüberlegungen Was es unter den aktuellen Rahmenbedingungen zu beachten gilt

Chancen

- Entspannung des Wettbewerbsdrucks
 - Entschärfung des Risikos eines Überbaus
 - Begrenzung von Haftung & wirtschaftlichen Risiken
 - Je nach gesellschaftsrechtlicher Struktur einer Kooperation → Steuervorteile
 - Neue Ertragsquellen durch Anwendungen & Dienste
 - Skaleneffekte
 - Veränderte Betreiberstrategie

Herausforderungen

- Netze regionaler Eigentümer & Betreiber sind regelmäßig strukturell zu klein → Fixkosten des Betriebs erfordern für Wirtschaftlichkeit eine Bepreisung der Internetprodukte = häufig nicht konkurrenzfähig
- Gerade Stadtwerke ohne nennenswertes bisheriges Engagement im TK-Bereich riskieren, bald die Chance digitaler Geschäftsmodelle zu verpassen
- Falscher Umgang Open Access
- Zunehmende Möglichkeit einer Überbauung

1

“First come, first serve“

Doppelter Einsatz bei der Sicherung von Bauprivilegien in Markterhebungen vor geförderten Ausbauprojekten

2

Ausweitung der Mitverlegung

der eigenen Glasfaserleitungen bei Breitbandausbauprojekten, die an bestehende Netze angrenzen

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle | b) Aufbau neuer Glasfasernetze

Potenzial des eigenwirtschaftlichen Ausbaues

EWA-Quote je Bundesland (Stand Januar 2023)

Haushalts- und Betriebsanschlüsse insgesamt

Eigenwirtschaftlicher Ausbau Potenzialanalyse

Bundesland	Anzahl	%	Anzahl	%	Anzahl Verwaltungs- gemeinschaften <small>EWA > 50%</small>
Hamburg	1.143.584	100%	1.120.712	98%	7 von 7 Bezirke
Bremen	408.714	100%	400.540	98%	2 von 2 Städte
Berlin	2.207.638	100%	2.163.486	98%	12 von 12 Bezirke
Saarland	561.931	100%	548.434	97,6%	52 von 52 VWG
Hessen	3.590.465	100%	3.475.438	96,8%	412 von 422 VWG
NRW	10.144.326	100%	9.728.247	95,9%	375 von 396 VWG
Thüringen	1.235.140	100%	1.163.328	94,2%	179 von 190 VWG
Schleswig-Holstein	1.720.049	100%	1.607.381	93,4%	164 von 170 VWG
Baden-Württemberg	6.013.201	100%	5.551.000	92,3%	407 von 460 VWG
Rheinland-Pfalz	2.349.690	100%	2.152.093	91,6%	153 von 170 VWG
Sachsen	2.401.387	100%	2.189.033	91,2%	245 von 309 VWG
Sachsen-Anhalt	1.297.027	100%	1.171.861	90,3%	116 von 122 VWG
Niedersachsen	4.418.411	100%	3.902.013	88,3%	356 von 405 VWG
Brandenburg	1.473.029	100%	1.270.158	86,2%	147 von 195 VWG
Bayern	7.163.754	100%	5.906.220	82,4%	877 von 1385 VWG
Mecklenburg-Vorpommern	987.716	100%	744.595	75,4%	76 von 116 VWG
Gesamt	47.116.062	100%	43.094.539	91,5%	3580 von 4413 VWG

“First come, first serve“ - Model

- Kommunikation loser Absicht, das eigene Netz aufzurüsten, kann geförderte Projekte von Konkurrenten selbst in dunkelgrauen Flecken blockieren

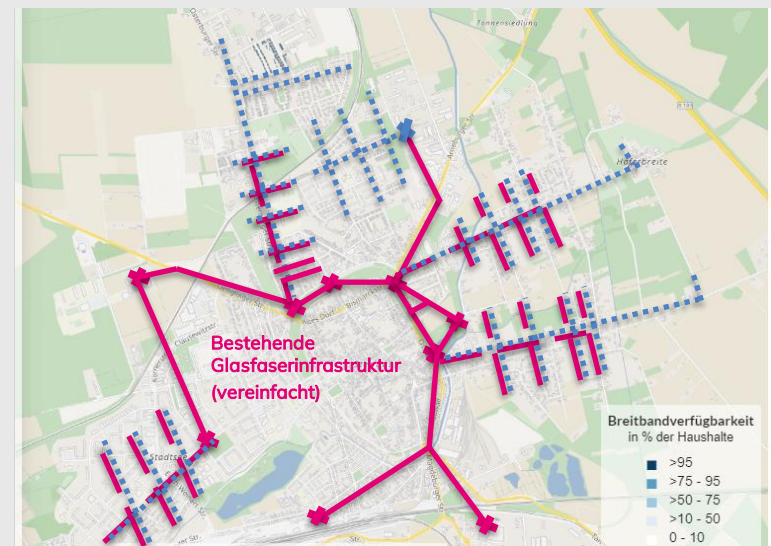
Zusammenfassung des „First come, first serve“-Modells

- Im Rahmen des Markterkundungsverfahrens eines geförderten Breitbandprojekts legt ihr Unternehmen systematisch konkrete Ausbaupläne innerhalb von drei Jahren dar und schließt damit eine Vielzahl von Grauzonen für den geförderten Ausbau aus.
- Aufbauend auf den bisherigen Ansätzen kann die Teilnahme an der Markterkundung so verfeinert werden, dass sie weder als zu unkonkret abgelehnt wird noch zu verbindlich ist, um Haftungsrisiken einzugehen, wenn ihre Unternehmen seine Ausbaupläne nicht realisiert.
- Bis zur tatsächlichen Aufrüstung des Glasfasernetzes von FTTC auf FTTB kann ihr Unternehmen die Kunden wie gewohnt über bestehende FTTC-Anschlüsse versorgen, ohne dass ein direkter FTTB-Wettbewerb besteht.
- Die Ausbaupläne können zu gegebener Zeit umgesetzt werden, sofern die Vorvermarktung tatsächlich eine ausreichende Nachfrage bestätigt. Der tatsächliche Ausbau kann hinter dem Umfang der in der Marktuntersuchung skizzierten Pläne zurückbleiben.

Potenzial

- Es wird verhindert, dass Wettbewerber mittelfristig eine parallele Infrastruktur aufbauen und damit die bestehenden Netze entwerfen.
- Durch die Ankündigung ihrer Absichten in Markterhebungen sichert sich ihr Unternehmen zudem das Privileg, ihr Netz auf der letzten Meile auszubauen und bestehende FTTC-Anschlüsse bei ausreichender Kundennachfrage wettbewerbsfrei aufzurüsten.
- 4 Gigabit-RR erfordert eine stärkere Spezifizierung der Ausbaubestimmungen zur Förderung von weißen Flecken als das alte NGA-RR. Allerdings kann die Absichtserklärung bei entsprechender Sorgfalt noch unverbindlich formuliert werden; Sanktionen bei Verstößen drohen nicht.

Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen



- Bevorstehendes gefördertes Glasfaserausbauprojekt in grauen Flecken (idealerweise vor Beginn der Markterkundung).
- Geringe Erfolgschancen bei der Teilnahme an der Ausschreibung für den Betrieb des Netzes (z. B. aufgrund erwarteter ungünstiger Kriterien aufgrund der Erfahrungen mit einem früheren geförderten Projekt zur Versorgung weißer Flecken)
- Ein gewisses Maß an bereits vorhandener eigener Glasfaserinfrastruktur als Ausgangspunkt für einen möglichen nicht geförderten Ausbau.
- Eine (indikativ) ausreichende Kundennachfrage und andere günstige Rahmenbedingungen für die Rentabilität eines nicht geförderten Ausbaus.

Co-Deployment-Model

- Nach Markterkundung kann ihr Unternehmen durch die Beantragung von Mitverlegung vermeiden, dass ihr kostengünstige Netzausbauten entgehen

Zusammenfassung des Co-Deployment-Modells

- Ihr Unternehmen fordert systematisch Informationen über Umfang und Trassenverlauf geplanter Infrastrukturausbaumaßnahmen für Gebiete an, die für den eigenen Netzausbau von Interesse sein können (§ 142 Abs. 1 TKG).
- Bei Ausbauprojekten Dritter bittet ihr Unternehmen um Koordinierung der Bauarbeiten und Mitverlegung in lukrativen Abschnitten des neuen Netzes (§ 143 Abs. 2, 3 TKG) - z.B. zur Aufrüstung auf FTTB, um Adressen eigener Kunden anzuschließen, die bisher mit FTTC versorgt wurden.
- Im Falle einer Ablehnung ist eine Beschwerde bei der 11. Beschlusskammer der BNetzA gem. 149 Abs. 1 Nr. 3 TKG) eingelegt werden; die Entscheidung der Kammer kann wiederum vor einem Verwaltungsgericht angefochten werden.
- Da sich Gerichtsverfahren über mehrere Jahre hinziehen können, erwarten wir, dass die Wettbewerber insbesondere bei geförderten Projekten verhandlungsbereit sind, um eine außergerichtliche Einigung über den Mitausbau zu erzielen.

Potenzial

- Zwar ist der Mitausbau neben anderen Glasfaserleitungen nur zulässig, solange er ein "geringes" Maß nicht überschreitet (§ 143 Abs. 2 Satz 2 Nr. 4 Satz 2 TKG).
- Ihr Unternehmen kann jedoch die Grauzone der Auslegung dieses Begriffs ohne größeres Risiko für sich selbst ausloten und ggf. Rechtsmittel einlegen.
- Sollte indes eine Ablehnung des Eigentümers des geförderten Netzes einen Rechtsstreit provozieren und damit den Zeitplan des geförderten Projekts gefährden, dürfte sich der notwendige Einigungswille recht schnell einstellen.

Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen



- Laufendes gefördertes Glasfaserausbauprojekt in grauen Flecken (nach Auftragsvergabe an einen Drittanbieter, aber vor Baubeginn).
- Ein gewisses Maß an bereits bestehender eigener Glasfaserinfrastruktur als Ausgangspunkt für einen möglichen nicht geförderten Ausbau.
- (Indikativ) ausreichende Kundennachfrage und andere günstige Rahmenbedingungen für die Rentabilität eines nicht geförderten Ausbaus.

- Erwerb von Glasfasernetzen von in Schwierigkeiten geratenen öffentlichen Eigentümern und Konsolidierung dieser Netze.

1

Leveraged Buyout

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

2

Leveraged Buildup

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

- Öffentliche Finanzen zahlreicher Kommunen, die Netze über die >300 WL-Modelle erworben haben, sprechen für einen Verkauf

Zusammenfassung des Modells

- Sie sondieren mit Banken oder Investoren die Konditionen für die Fremdfinanzierung von Netzübernahmen.
- Sie identifiziert geeignete Targets und schafft günstige Bedingungen für eine Einigung mit dem derzeitigen Eigentümer (z.B. durch Verflechtung über Kooperationen für den weiteren Ausbau oder den Bitstream-Zugang, was einen Verkauf an Dritte erschwert).
- Sie schließen die Käufe im Rahmen von risikoarmen Transaktionen ab, die eine zügige Integration des Targets in die eigene Infrastruktur ermöglichen (z.B. durch Ausgliederung der relevanten Teile des vermögensbesitzenden Rechtsträgers oder durch Asset Deals mit einer Vereinbarung über die weitere Belieferung von Bestandskunden durch den Verkäufer).

Potenziale

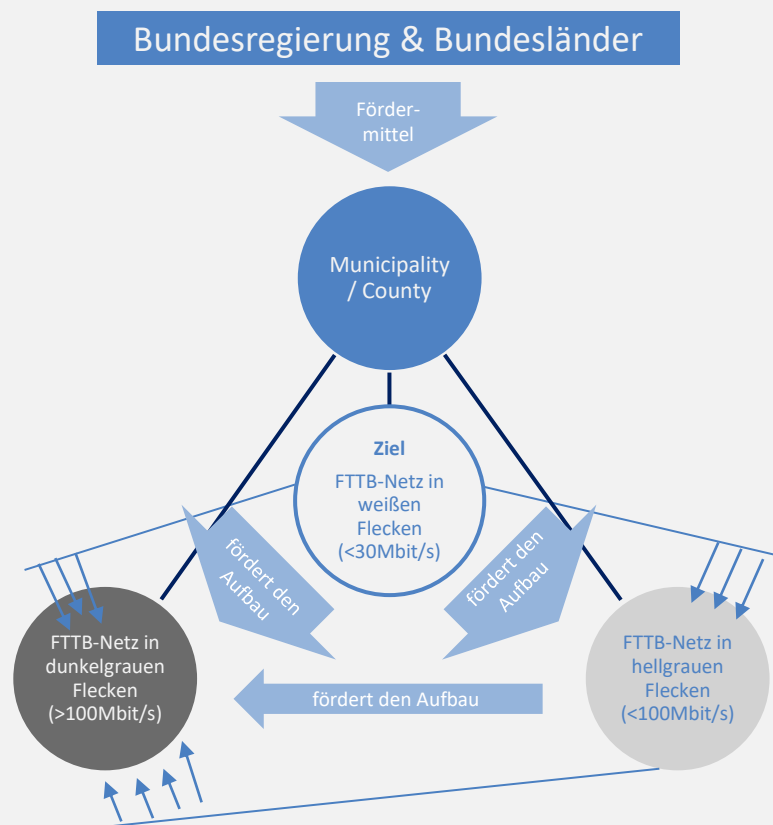
- Dank unserer profunden Markterfahrung kennen wir zahlreiche ansprechbare Netzeigentümer, deren Assets sich für lukrative Transaktionen qualifizieren.
- Je enger das Nutzungsverhältnis mit dem anvisierten Glasfasernetz verwoben ist, desto eher kommt Sie als Käufer in Frage und desto unwahrscheinlicher ist es, dass andere Interessenten den Preis in die Höhe treiben. Insofern kann es sich günstig auswirken, wenn Sie bereits einen Bitstromzugang zu der betreffenden Breitbandinfrastruktur nutzt.
- Generell ist festzustellen, dass vor allem kleine, verschuldete Netzeigentümer aufgrund des aktuellen Zinsniveaus zunehmend über einen Verkauf ihres Vermögens nachdenken.
- Gleichzeitig wird durch das Angebot der Netzinfrastruktur als Sicherheit der Zinssatz für die Fremdfinanzierung gemildert.

Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen



- Bestehende FTTB-Infrastruktur im Eigentum eines Dritten (z. B. einer kommunalen Tochtergesellschaft).
- Der Netzeigentümer ist an einem Verkauf interessiert (z.B. aufgrund von Liquiditätsengpässen durch hohe Fremdkapitalkosten oder strukturellen Schwierigkeiten durch zu geringe Größe).
- FTTB-Infrastruktur ergänzt das eigene Netz in der Region eher als dass sie es überlagert.
- Aussicht auf einen profitablen Betrieb nach dem Netzerwerb.

- Der Erwerb eines FTTB-Netzes bietet ein Sprungbrett für den "Leveraged Buildup", d.h. den kostengünstigen Ausbau in grauen Flecken
- Da der Verkauf von Netzvermögen kein Beschaffungsverfahren darstellt, ist keine förmliche Ausschreibung erforderlich.
- Gleichzeitig ist der künftige Eigentümer des bestehenden Netzes in der Lage, die obligatorische Ausschreibung für einen möglichen geförderten Netzausbau in unterversorgten weißen und grauen Flecken zu gewinnen.
- Der Kauf eines Glasfasernetzes in weißen Flecken ermöglicht es seinem Eigentümer, nicht nur abgelegene, bisher unterversorgte Gemeinden zu versorgen, sondern sein Netz durch die Nutzung frisch verfügbarer öffentlicher Mittel auf eine ganze Region auszuweiten.



- 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 Bitstromzugangsprodukte anbieten - oft zu schlecht kalkulierten Preisen
- Verschiedene kleine Glasfasernetzbetreiber müssen aufgrund fehlender Größenvorteile hohe Endkundenpreise ansetzen.
- Betreiber von geförderten Netzen sind bereits verpflichtet, einen offenen Zugang zu gewähren; Wettbewerber können sich bei Open-Access-Produkten erkundigen, 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 Bitstromzugangprodukte auszuhandeln.
- Die derzeitige Situation ist günstig, um sich günstige Konditionen für die Nutzung von Glasfasernetzen kleiner, wenig wettbewerbsfähiger Carrier zu sichern und deren Kunden gezielt anzusprechen.
- Dies bietet Raum für innovative Preismodelle, die mehr Einnahmen von Konkurrenten generieren, die Bitstromzugangprodukte nachfragen, als sie Einnahmen von bisher direkt belieferten Kunden kannibalisieren.

Rechtliche Anforderungen (I)

- Im geförderten Bereich unterliegen die Entgelte für Bitstrom-Layer-2- und Layer-3-Produkte bereits heute der uneingeschränkten Kontrolle durch die Förderbehörden und die Bundesnetzagentur, die bei Nichteinigung verbindliche Vorleistungspreise festlegt (§ 7 Abs. 6 NGA-RR, § 8 Abs. 4 Gigabit-RR). 8 (4) Gigabit-RR).
- Der Umfang der Verpflichtung ist zunächst nur auf weiße und hellgraue Gebiete beschränkt, die nach der bisherigen Förderregelung förderfähig sind.
- Mit der anstehenden Ausweitung der Förderung auf den Glasfaserausbau in dunkelgrauen Flecken wird der Anwendungsbereich der in der Gigabit-RR verankerten Open-Access-Bestimmungen jedoch deutlich ausgeweitet.

Rechtliche Anforderungen (II)

- Gleichzeitig können Anordnungen nach § 22 Abs. 1 TKG auch für nicht geförderte Glasfaserinfrastrukturen in Zukunft zu vergleichbaren Anforderungen führen - insbesondere für Unternehmen mit erheblicher Marktmacht wie die Deutsche Telekom, ähnlich wie im DSL-Bereich.
- Die Open-Access-Verpflichtung betrifft die Betreiber bereits für einen Teil ihrer Glasfasernetze; sie wird in Zukunft tendenziell zunehmen.

Chancen

- Insbesondere schreiben die Förderbestimmungen kein starres Korsett für die Gewährung des offenen Netzzugangs vor, sondern verlangen lediglich, dass die Angebote dem übergeordneten Grundsatz der Nichtdiskriminierung entsprechen (vgl. § 7 Abs. 1 NGA-RR). 7 Abs. 2 NGA-RR, §. 8 (5) Gigabit-RR).
- Innerhalb dieses Rahmens hat der Anbieter einen erheblichen Ermessensspielraum nicht nur bei der Preisgestaltung, sondern auch bei den sonstigen Bedingungen der Vorleistungsprodukte.
- Die Open-Access-Verpflichtungen geben bisher kein striktes Verwaltungsprogramm vor, das in der Unternehmensbürokratie umgesetzt werden muss, sondern sind ein Auftrag, ein eigenes Konzept zu erstellen.
- Dies gibt Raum für innovative Preismodelle, die mehr Einnahmen von Konkurrenten generieren, die Bitstromzugangserzeugnisse nachfragen, als sie Einnahmen von bisher direkt belieferten Kunden kannelalisieren.

1. Ausbausituation

- a) Gigabitstrategie
- b) Marktanalyse

2. Eigenwirtschaftliche Geschäftsmodelle

- a) Ausgangsüberlegungen
- b) Aufbau neuer Glasfasernetze
- c) Bestehende Glasfasernetze

3. Handlungsempfehlungen

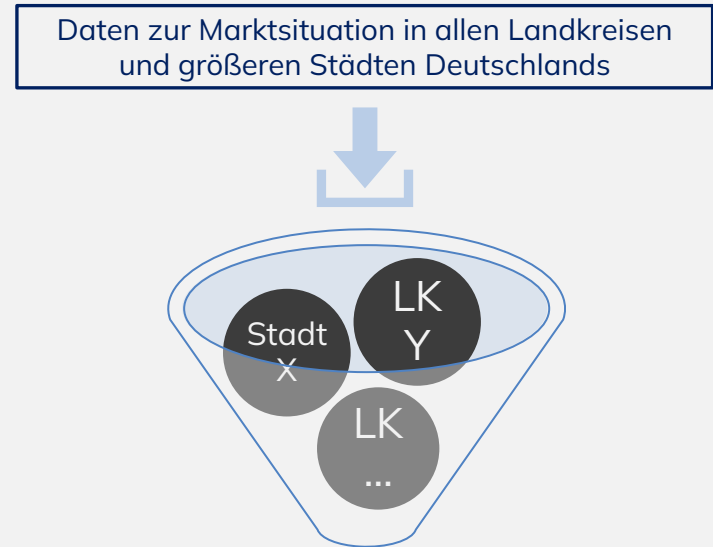
- a) WRR – QuickCheck
- b) Fazit

Wir ordnen Sie Ihrem individuellen Lösungsmodell zu

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



- Die Kanzlei **WIRTSCHAFTSRAT Recht** ■ hat ein Trichtermodell entwickelt, um bewerten zu können, welches Geschäftsmodell die beste Grundlage für eine zukunftssträchtige Breitbandstrategie eines Stadtwerkes 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 Stadtwerken setzen und dadurch **individuelle Handlungsempfehlungen** für Sie ableiten

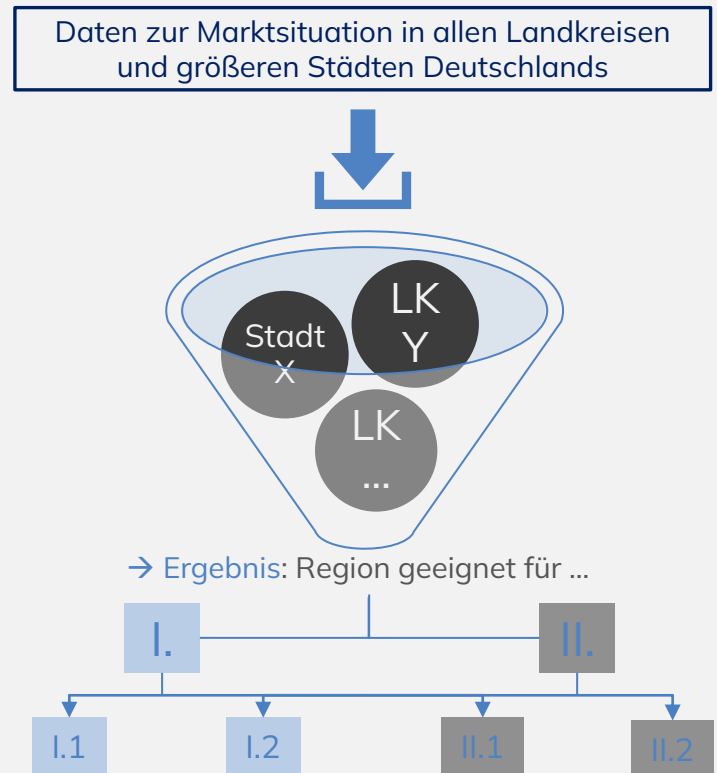


3. Handlungsempfehlungen | a) WRR - QuickCheck

Identifikation Ihres größtmöglichen Potenziales

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

- Ziel unserer Marktanalyse = Identifikation des **größtmöglichen Potenzial** für jedes Stadtwerk
 - 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.



Warum sollen Sie sich für den QuickCheck entscheiden?

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.



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 Rechtsanwalts-gesellschaft 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.