

Aktuelle Entwicklungen im TK-Markt

20. dibkom Fachtagung



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 Weitag 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.

Einführender Überblick

- a) Aktuelle Entwicklungen
- b) TK-Markt: Investitionen & Umsatzentwicklung
- c) Herausforderungen

2.

Handlungs- empfehlungen

- a) Glasfaserstrategien
- b) Beschleunigung Mobilfunkausbau
- c) Unsere Expertise

- Die Bundesregierung präsentierte vor einem Jahr die "Gigabitstrategie" mit 100 spezifischen Maßnahmen zur Förderung des Netzausbaus
 - Eine Reihe dieser Maßnahmen wurden bereits erfolgreich umgesetzt, einige Punkte bleiben jedoch offen:



- Beispiele zu erledigender Maßnahmen:
 1. Erarbeitung eines Meilensteinplans zur Schließung „weißer Flecken“
 2. Erster **Evaluierungsbericht** der Projektgruppe von Bund, Ländern & Kommunen¹

- Telefónica Deutschland: *„Ausbauziele noch nicht ambitioniert genug“*:
 - *„Komplettausbau muss vor 2030 erledigt werden“*
 - *„Weitere Vereinfachung der Genehmigungsverfahren“*

- Telekom Deutschland, Telefónica Deutschland & Vodafone Deutschland: Fordern Beteiligung großer Internetkonzerne (z.B. Google, Netflix & Amazon) an Ausbaurkosten

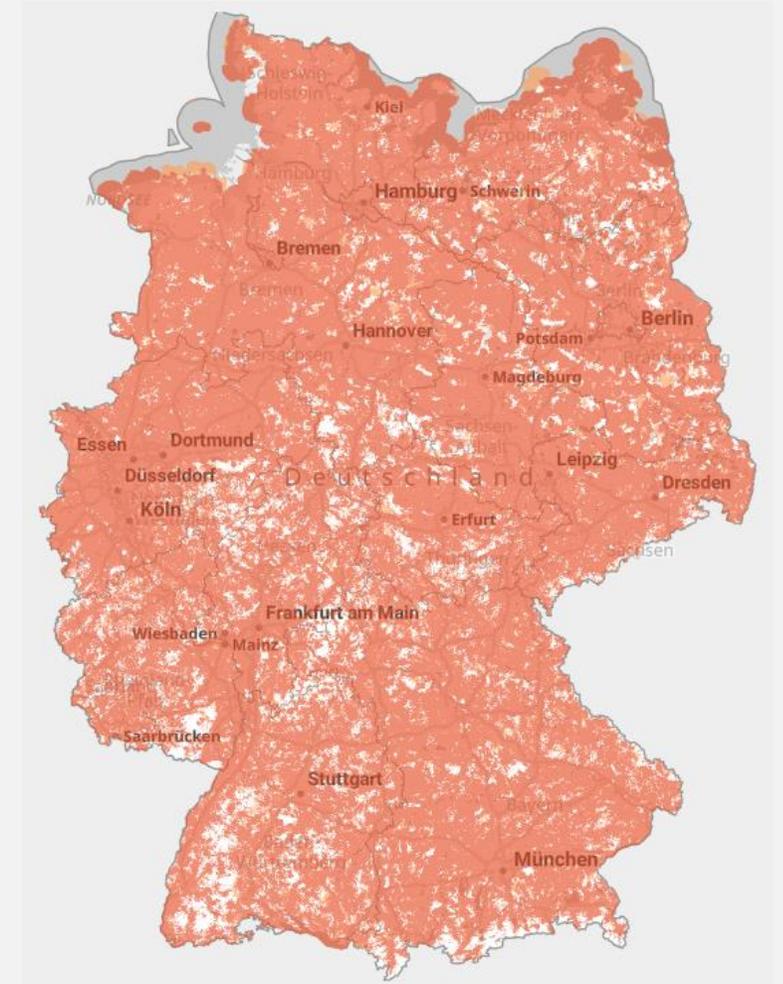
- Digitalverband Bitkom:
 - Investitionsbereitschaft der Netzbetreiber bleibt trotz wirtschaftlicher Unsicherheiten hoch
→ *„Bremsklotz = lahrende Bürokratie“*
 - *„Verzögerungen des Ausbaus durch analoge Genehmigungsverfahren“*
 - Fordern bundesweite Vereinfachung des Bau- & Verwaltungsrechts
 - Erwarteter Pakt für Planungs- & Genehmigungsbeschleunigung immer noch ausstehend

- Anstieg der **aktiven Glasfaseranschlüsse** (FTTH & FTTB) auf 3,4 Mio. Ende 2022
 - = 10,3 % aller Breitbandanschlüsse
 - Zuwachs von etwa 800.000 gegenüber 2021
 - 2,4 Mio. dieser Anschlüsse sind FTTH (71 %) rund 1 Mio. sind FTTB (29 %)

- Die Zahl der Endkunden, die mit FTTH/ FTTB versorgt oder unmittelbar erreichbar sind (**Homes Passed**), hat sich auf etwa 13,1 Mio. erhöht
 - = 33,9 % aller Gigabit-Anschlüsse
 - Lag im Vorjahr noch bei 8,9 Mio.

- Positives Wachstum **aktiver FTTH/ FTTB-Anschlüsse**
 - Anteil an allen aktiven Breitbandanschlüssen in Festnetzen auf 9,1 % Ende 2022 gestiegen (2021 noch 7,1 %)
 - Erwartung, dass sich der Anteil von FTTH/ FTTB in den kommenden Jahren deutlich erhöhen wird

- Nach einem Jahr Gigabitstrategie → Ausbau von Hochgeschwindigkeitsmobilfunknetzen schreitet schnell voran
 - 5G-Abdeckung in Deutschland stieg innerhalb eines Jahres um 22 Prozentpunkte auf **87 %** der Fläche
- Bestehende Mobilfunklöcher sollen durch ein **Mobilfunkförderprogramm** i.H.v. **1,1 Milliarden EUR** beseitigt werden¹



5G Abdeckung in Deutschland²

- Bundeskartellamt untersucht **Vodafone & Vantage Towers** hinsichtlich **Wettbewerbsbehinderung**
 - Konkret geht es darum, ob der **Netzausbau durch 1&1 Mobilfunk behindert** wird
 - Geprüft werden soll *„ob das unternehmerische Verhalten von Vantage Towers und Vodafone auf 'Zulieferseite' nach den Maßstäben des deutschen und europäischen Kartellrechts zu beanstanden sein könnte“*
 - Ausgang des Verfahrens ist offen

- 1&1 beklagt Nichterfüllung der Vereinbarungen seines Partners Vantage Towers:
 - Vertragliche Ausbauziele 2022 wurden nicht erfüllt
 - 1.000 1&1-Antennen sollten bis Ende 2022 pro Bundesland in Betrieb sein
 - Am 3. Januar 2023 waren nur 3 bis 5 Antennen in Betrieb
 - Ziele Q1 & Q2 2023 wurden laut 1&1 ebenfalls nicht erreicht
 - Gemäß 1&1 seien zeitgleich allerdings viele Antennenstandorte für Vodafone durch Vantage Towers errichtet worden

- Vodafone weist Vorwurf der Behinderung entschieden zurück

Außenumsatzerlöse nach Segmenten	2020		2021		2022 ¹⁾	
	in Mrd. €	in %	in Mrd. €	in %	in Mrd. €	in %
Außenumsatzerlöse auf dem TK-Markt	57,2		58,4		59,1	
Außenumsatzerlöse über xDSL-/Fttx-Netze	24,63	100	24,94	100 ²⁾	24,98	100
mit Endkundenleistungen	20,04	81	20,51	82	20,62	83
mit Vorleistungen	4,17	17	4,06	16	4,03	16
sonstige Außenumsatzerlöse	0,42	2	0,37	1	0,33	1
Außenumsatzerlöse über HFC-Netze	5,94	100	6,02	100 ²⁾	5,82	100
mit Endkundenleistungen	5,64	94	5,74	95	5,56	96
mit Vorleistungen	0,08	1	0,09	1	0,07	1
sonstige Außenumsatzerlöse	0,22	4	0,19	3	0,19	3
Außenumsatzerlöse im Mobilfunk	25,65	100	26,50	100 ²⁾	27,51	100 ²⁾
mit Endkundenleistungen	17,47	68	17,87	67	18,61	68
mit Vorleistungen	2,50	10	2,44	9	2,40	9
mit Endgeräten	5,00	19	5,28	20	5,66	21
sonstige Außenumsatzerlöse	0,68	3	0,91	3	0,84	3
sonstige Außenumsatzerlöse	0,97	100	0,90	100	0,78	100

1) Prognosewerte.
2) Summenangabe weicht rundungsbedingt von der Summierung der Einzelwerte ab.

Bildquelle: Bundesnetzagentur: Jahresbericht Telekommunikation 2022, S. 9 | Stand: 02.06.2023

xDSL-/Fttx Netze:

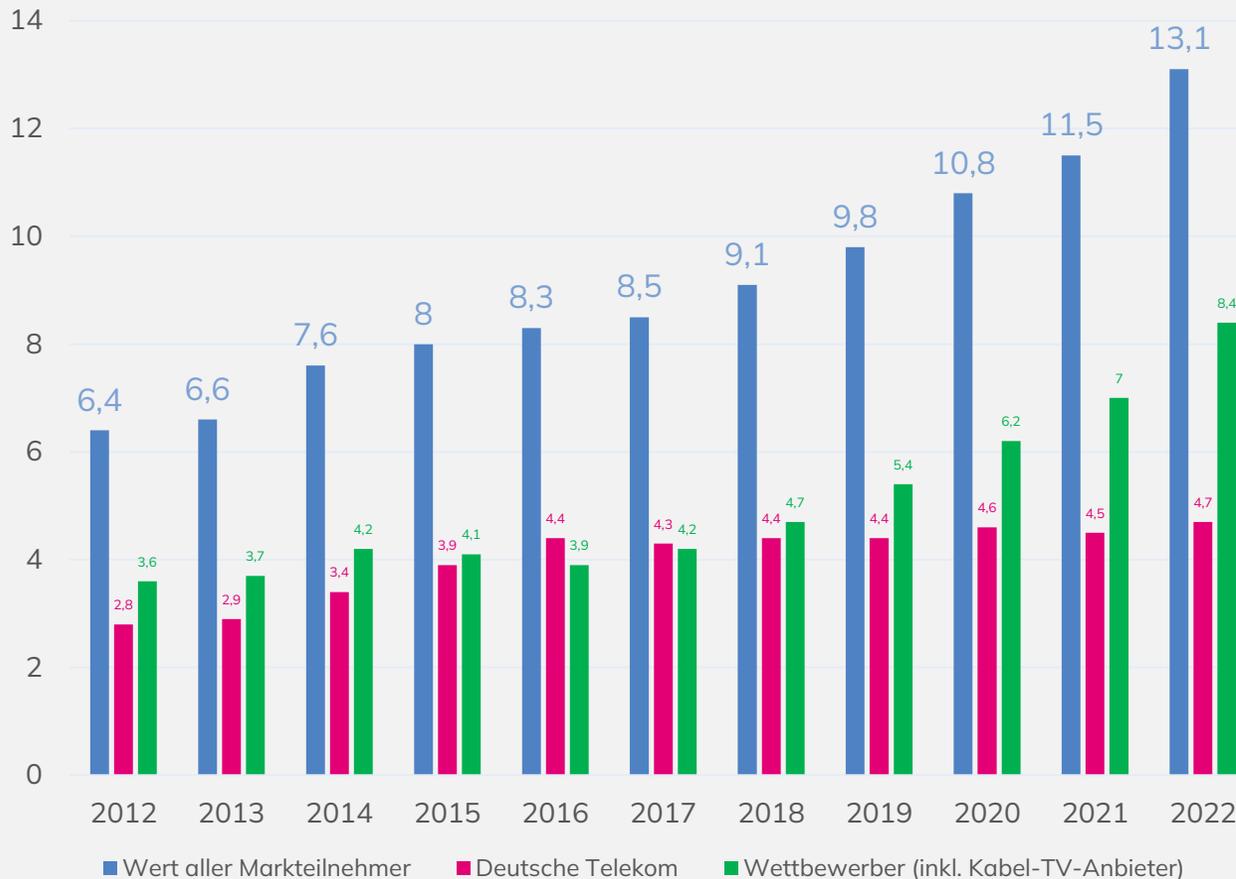
- Außenumsatzerlöse 2022 ca. 24,98 Mrd. Euro (entspricht Vorjahresniveau)
- Erlöse mit Endkundenleistungen (private, gewerbliche, öffentliche) 2022: 83 % (1 % Steigerung)
- Anteil der Außenumsatzerlöse durch Vorleistungen (Festnetz/ Mobilfunk/ Serviceprovider): 16 %, (unverändert)

Mobilfunk:

- Außenumsatzerlöse 2022 ca. 27,51 Mrd. Euro (Steigerung 4 % gegenüber Vorjahr)
- Umsatzaufteilung: 68 % Endkundenleistungen (ohne Endgeräte), 9 % Vorleistungen, 21 % Endgeräte
- Überwiegende Umsatzverteilung: 80 % auf Netzbetreiber
- Anteilsverteilung stabil 2020-2022: 82 % Netzbetreiber, 18 % Serviceprovider/ MVNO

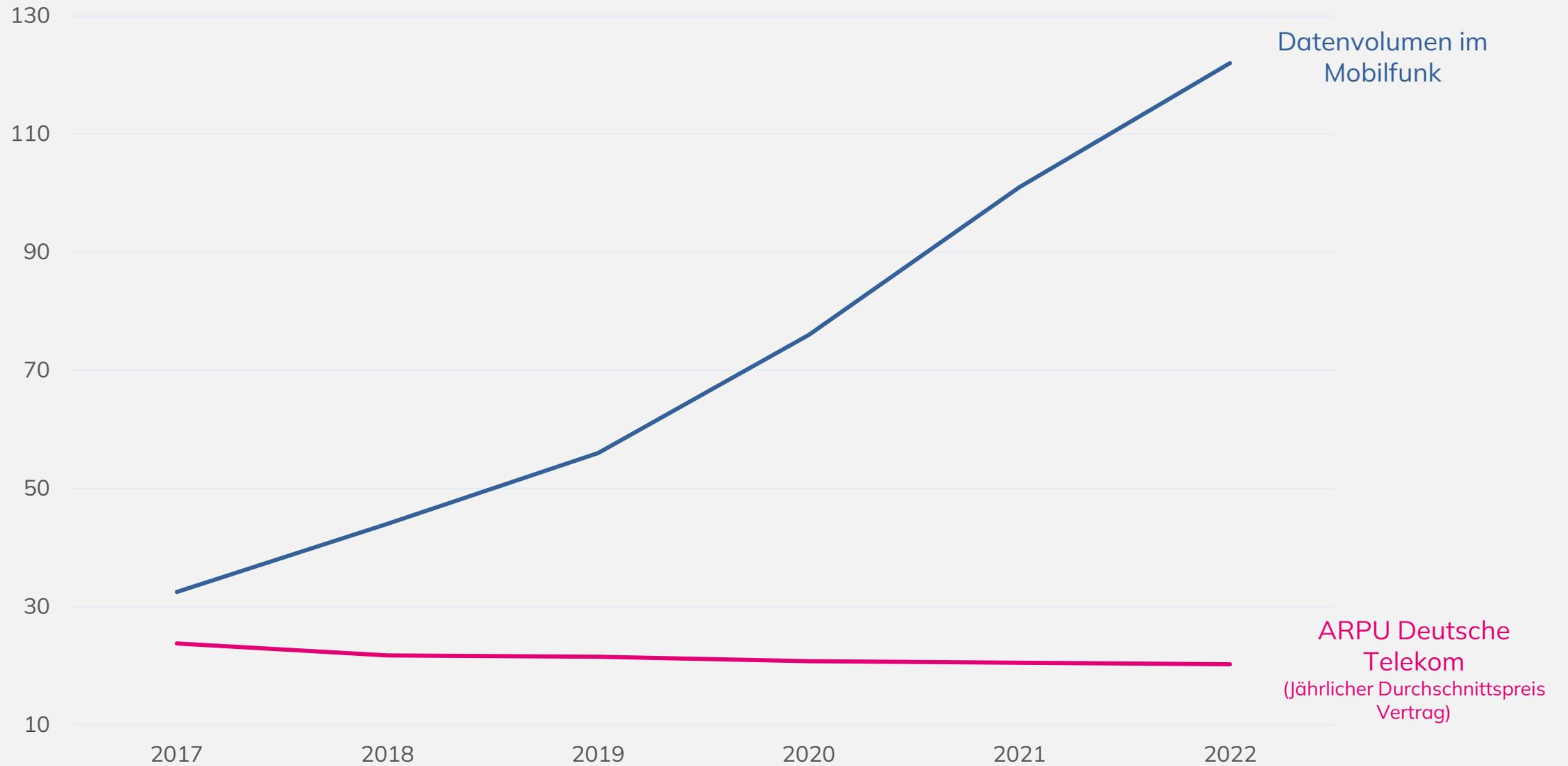
Investitionen in Sachanlagen auf dem Telekommunikationsmarkt

[in Mrd. €]



- TKUs investieren hauptsächlich in neue Breitband-Netzinfrastrukturen
 - Ziel = Verbesserung der Versorgung & Leistungsfähigkeit von Anschlüssen
 - 2022 lag Anteil bei 78 % am Gesamtinvestitionen
 - 9 % flossen in Instandhaltung existierender Breitband-Netzinfrastrukturen
 - Sonstige Investitionen = 13 %
- Im Mobilfunkbereich liegt Fokus auf Ausbau von 5G-Netzen

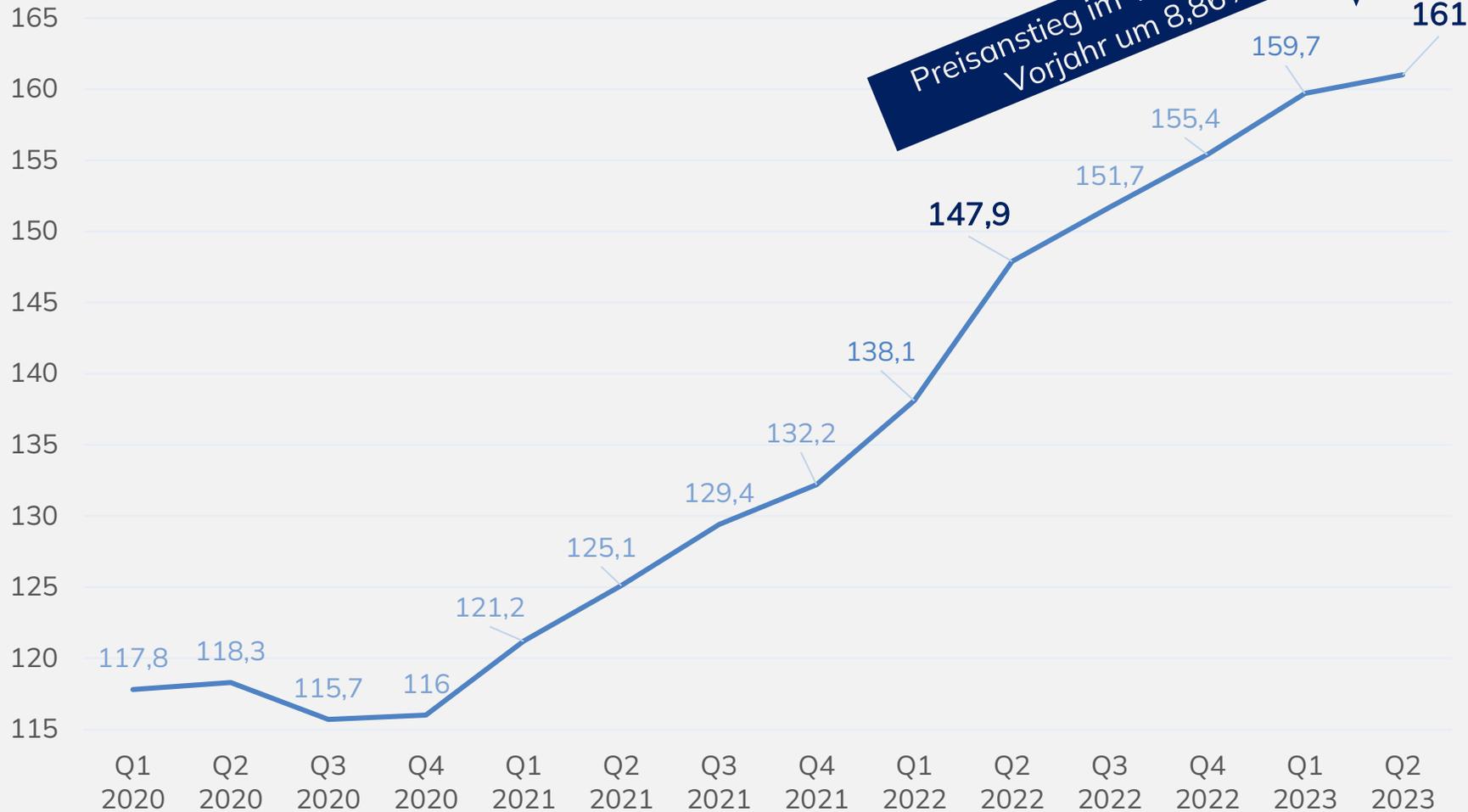
Dilemma - Höhere Kosten & geringere Erlöse in der TK-Branche





Steigende Baupreise wirken sich auf Errichtung von Glasfasernetzen aus

Zeitreihe der Baupreise (Index) (Stand: 10.07.2023) 2015=100



Zunehmende Bedeutung im Glasfaserausbau:

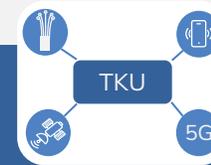
1. Förderprogramme
2. Alternative Verlegeverfahren
3. Optimierung der Gebietsplanung

Private Equity / Infrastrukturfonds



- Neue, große Plattformen entstehen durch Finanzinvestitionen
- Vorteile durch weitere Plattform-konsolidierung:
 - Skaleneffekte im Service, Wartung & Marketing
 - Reduzierte Verwaltungskosten
 - Konkurrenzfähigkeit (z.B. in Open Access-Verhandlungen)

TKUs



- Etablierte TKUs & große Versorger expandieren mit Verzögerung in die Glasfaserinfrastruktur
- Verfügen über umfangreiche & professionelle Organisationen für Planung, Implementierung sowie Vertrieb von Netzwerkerweiterungen
- Im Vergleich zu Finanzinvestoren haben sie weniger freies Kapital (wird für den 5G-Netzausbau benötigt)
→ viele greifen auf Finanzinvestoren für zusätzliches Kapital zurück

Kleinere Akteure



- Zunehmender Wettbewerbsdruck = große Herausforderung für kleinere, oft kommunale Netzbetreiber
- Zur Verteidigung regionaler Märkte:
 - Zügiger Glasfaserausbau
 - Ausreichendes Kapital
 - Effiziente Organisation
 - Qualifizierte Ressourcen
 - Optimierung gesamter Prozesskette (vom Infrastrukturvertrieb bis zum Kundenservice)
 - Überprüfung der bestehenden Annahmen & Geschäftsmodelle

Frage

Welche Investitionsstrategien maximiert Ihren Erfolg im dynamischen Glasfasermarkt?





I.

Lösungen für
den Aufbau **neuer**
Glasfasernetze

I.1.
Geförderte
Ansätze

I.2.
Nicht geförderte
Ansätze



II.

Lösungen für
bestehende
Glasfasernetze

II.1.
Erwerb &
Konsolidierung
von Netzen

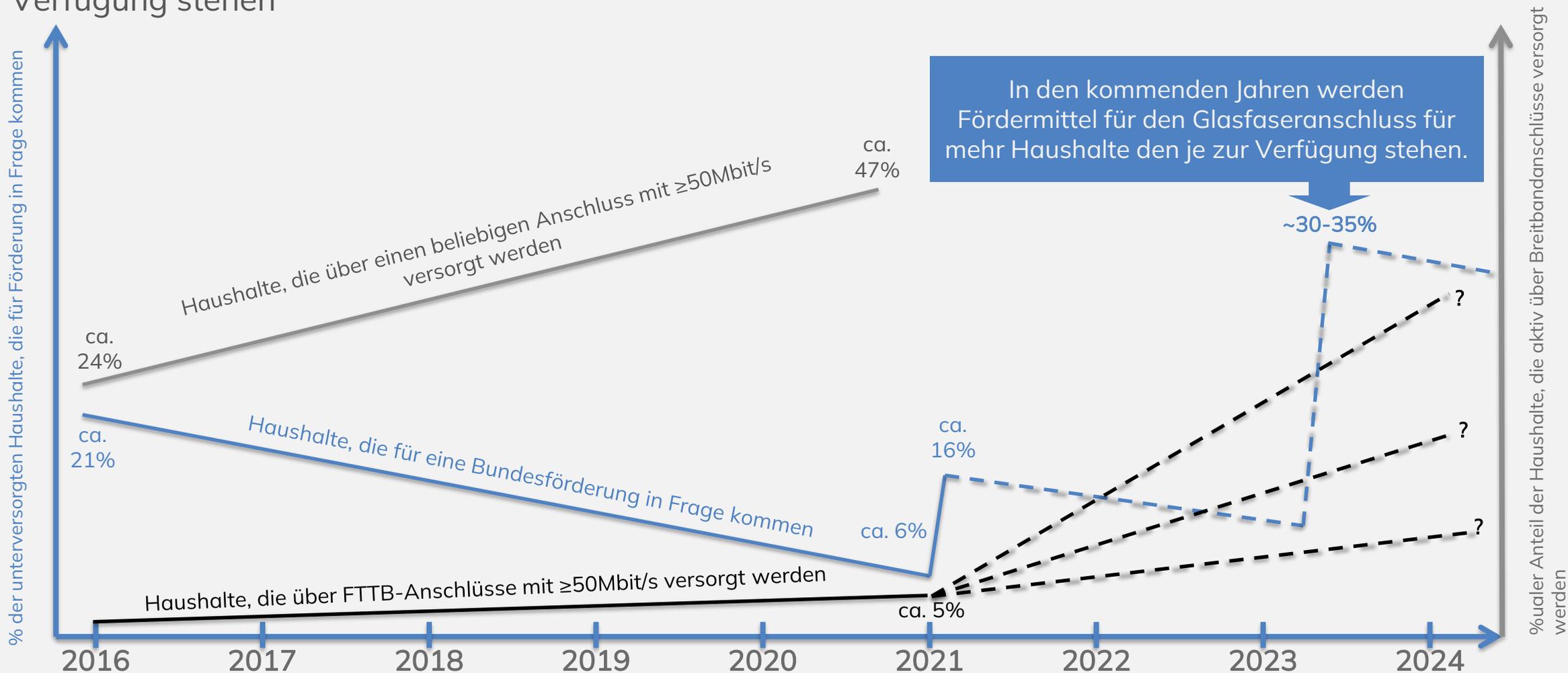
II.2.
Verstärkte
Netzauslastung

2. Handlungsempfehlungen | a) Glasfaserstrategien

Gegenwärtiges Potenzial des geförderten Ausbau



- Ein geförderter Ansatz scheint besonders lukrativ zu sein, da für **30-35 %** aller Haushalte Zuschüsse zur Verfügung stehen



I. Lösungen für den Aufbau neuer Glasfasernetze		II. Lösungen für bestehende Glasfasernetze	
I.1. Geförderte Ansätze	I.2. Nicht geförderte Ansätze	II.1. Erwerb & Konsolidierung von Netzen	II.2. Vertikale Netzausbaustrategie

Zusammenfassung des Modells:

- TKU A & Gemeinde (sowie ggf. deren Stadtwerke) gründen ein Gemeinschaftsunternehmen zum Bau & zur Vermietung passiver Glasfaserinfrastruktur
- Kommune bewirbt sich um Fördermittel des Bundes & des Landes → führt eine Ausschreibung nach dem **Wirtschaftlichkeitslückenmodell** durch
- TKU & Joint Venture Asset Holding nehmen an der Ausschreibung als **Bietergemeinschaft** teil
- Erhält die Bietergemeinschaft den Zuschlag, wird die Asset Holding Eigentümerin des neu errichteten Netzes, während das TKU A dessen **Betreiber** ist

Potenziale:

- Kommunale Beteiligung an einem Joint Venture → i.d.R. günstige Kriterien für die Vergabe des Zuschussvertrags
- Einfügung **Kaufoption** in den letztgenannten Vertrag → ermöglicht mittel- oder langfristig Gesamteigentum am Netz zu erwerben
- Organisation des Eigentums an der passiven Infrastruktur durch eine separate juristische Person kann die Steuerlast verringern, wenn diese = vermögensverwaltende GmbH & Co. KG
- Große Ausbaubereiche mit erhöhtem Kapitalbedarf schrecken kleinere Wettbewerber ab (Grund: hoher Kapitalbedarf)
- Dies bietet Spielraum für die Ausweitung der Förderung, die im Rahmen des Förderprogramms gezahlt werden: Wenn beispielsweise die Produktpreise während der anfänglichen Mietdauer gesenkt werden, um mehr Kunden zu gewinnen, vergrößert sich die Rentabilitätslücke & Einnahmeausfälle werden durch die Zuschüsse gedeckt

Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen:



- Noch kein laufendes gefördertes Glasfaserausbauprojekt in grauen Flecken
- Die Gemeinde ist nicht bereit, dem TKU A direkt Zuschüsse in einem reinen WL-Modell ohne eigene Beteiligung an der Anlage zu gewähren
- Kommune ist bereit, in einem **Asset-Owning-Joint-Venture** zu kooperieren
- Ein gewisses Maß an bereits vorhandener eigener Glasfaserinfrastruktur als Basis für den Netzausbau (alternativ oder zusätzlich ein mitnutzbares Glasfasernetz durch die örtlichen Stadtwerke)
- Kein bevorstehender Glasfasernetzausbau durch ein konkurrierendes TKU



Zusammenfassung des Modells:

- Kommune bzw. eine Tochtergesellschaft bewirbt sich um Fördermittel des Bundes & des Landes → schreibt Planung, Bau & Betrieb im "Betreibermodell" aus
- TKU A nimmt an diesen Ausschreibungen als Bieter teil & verhandelt 1. günstige Konditionen für die Versorgung mit zusätzlich angeschlossenen Adressen über das geförderte Netz & 2. eine **Kaufoption** im Fördervertrag
- Als Gegenleistung für diese vertraglichen Regelungen gibt das TKU A ein **wettbewerbsfähiges Angebot** ab
- Die damit verbundenen Zugeständnisse werden bei der Auftragsvergabe durch die Bevorzugung des Netzausbaus auf eigene Rechnung & den endgültigen Erwerb des zunächst nur **gepachteten Glasfasernetzes** kompensiert

Potenziale:

- Dank der Kaufoption bietet ein Betreibermodell dem Betreiber eine lukrative Möglichkeit, mittelfristig ein **Glasfasernetz zu erwerben**, insbesondere in Gebieten, in denen keine eigene Infrastruktur vorhanden ist
- Für Kommunen, die nur über geringe finanzielle Mittel verfügen, um ihren 10- bis 20-prozentigen Eigenkapitalanteil zu decken, der neben den Zuschüssen des Bundes und der Länder erforderlich ist, ist das Betreibermodell i.d.R. die **einzig praktikable Option**, um den Netzausbau voranzutreiben → Grund: Pachteinnahmen = Einnahmequelle für die Tilgung von Infrastrukturkrediten
- Bei steigenden Zinssätzen reichen die regelmäßigen Pachteinnahmen i.d.R. nicht mehr aus → eröffnet Verhandlungsspielraum für die Option, das Netz mit einem Abschlag zu erwerben, um im Gegenzug vorzeitige Zahlungen zu erhalten & eine Finanzierungslücke zu vermeiden
- Der Verkauf der passiven Netzinfrastruktur ist ohne neue Ausschreibung & ohne notarielle Beurkundung möglich

Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen:



- Laufende oder geplante Ausschreibung für den Betrieb eines geförderten Glasfasernetzes im Rahmen Betreibermodells
- Günstige oder zumindest diskriminierungsfreie Kriterien für die Vergabe des Pachtvertrages & Verhandlungsbereitschaft der Kommune
- Das Projektgebiet weist keine umfangreiche bestehende Infrastruktur im Besitz desjenigen TKU A auf
- Idealerweise eine **finanziell angeschlagene Gemeinde**, die Schwierigkeiten hat, einen Eigenanteil von 10-20 % der Baukosten aufzubringen

Ausbau öffentlicher Glasfasernetze in Deutschland

- Ausbau & Errichtung passiver FTTH- oder FTTB-Netze
- Aktive Komponenten eines FTTH – oder FTTB-Netzes inkl. Inhouse-Verkabelung
- Vernetzung mit anderen Infrastruktur → z.B. Rechenzentren oder Mobilfunkmasten

Was wird gefördert?

- Natürliche Personen, juristische Personen & rechtsfähige Personengesellschaften mit mehrheitlich privatrechtlicher Beteiligung
- Kommunale Unternehmen (juristische Personen & rechtsfähige Personengesellschaften mit mindestens 50-prozentiger öffentlich-rechtlicher Beteiligung)
- Gemeinnützige Antragsteller
- Körperschaften des öffentlichen Rechts
- Anstalten & Stiftungen des öffentlichen Rechts

Wer wird gefördert?

- Förderhöhe → Kredit bis 50 Mio.€ pro Vorhaben
- Bis zu 100 % Finanzierung der Kosten
- Förderkredit ab 4,72 % effektiver Jahreszins

Konditionen

Programm	KP Nr.	Anmerkung	maximaler Zinssatz EON % Sollzins (Effektivzins)									Auszahlungs-%	Bereitstellungs-prov. p.a. %	Zinssätze gültig ab
			Bei Programmen mit risikogerechtem Zinssystem gelten die > Preisklassen											
			A	B	C	D	E	F	G	H	I			
Kommunale und Soziale Infrastruktur IKU														
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 5/ 1/ 5	206	beihilfefrei	4,64 (4,72)	5,04 (5,14)	5,34 (5,45)	5,84 (5,97)	6,44 (6,60)	7,14 (7,34)	7,64 (7,87)	8,74 (9,04)	11,04 (11,51)	100	0,15	01.06.2023
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 10/ 10/ 10	206	beihilfefrei	4,64 (4,72)	5,04 (5,14)	5,34 (5,45)	5,84 (5,97)	6,44 (6,60)	7,14 (7,33)	7,64 (7,86)	8,74 (9,03)	11,04 (11,51)	100	0,15	01.06.2023
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 10/ 2/ 10	206	beihilfefrei	4,64 (4,72)	5,04 (5,14)	5,34 (5,45)	5,84 (5,97)	6,44 (6,60)	7,14 (7,34)	7,64 (7,86)	8,74 (9,03)	11,04 (11,51)	100	0,15	01.06.2023
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 20/ 3/ 10	206	beihilfefrei	4,64 (4,72)	5,04 (5,14)	5,34 (5,45)	5,84 (5,97)	6,44 (6,60)	7,14 (7,33)	7,64 (7,86)	8,74 (9,03)	11,04 (11,51)	100	0,15	01.06.2023
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 20/ 3/ 20	206	beihilfefrei	4,64 (4,72)	5,04 (5,14)	5,34 (5,45)	5,84 (5,97)	6,44 (6,60)	7,14 (7,33)	7,64 (7,86)	8,74 (9,03)	11,04 (11,51)	100	0,15	01.06.2023
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 30/ 5/ 10	206	beihilfefrei	4,64 (4,72)	5,04 (5,14)	5,34 (5,45)	5,84 (5,97)	6,44 (6,60)	7,14 (7,33)	7,64 (7,86)	8,74 (9,03)	11,04 (11,51)	100	0,15	01.06.2023
Investitionskredit Digitale Infrastruktur 30/ 5/ 20	206	beihilfefrei	4,73 (4,82)	5,13 (5,23)	5,43 (5,54)	5,93 (6,06)	6,53 (6,69)	7,23 (7,43)	7,73 (7,96)	8,83 (9,13)	11,13 (11,61)	100	0,15	10.07.2023



Chancen

- Entspannung des Wettbewerbsdrucks
 - Entschärfung des Risikos eines Überbaus
- Begrenzung von Haftung & wirtschaftlichen Risiken

Herausforderungen

- Netze regionaler Eigentümer & Betreiber sind regelmäßig strukturell zu klein → Fixkosten des Betriebs erfordern für Wirtschaftlichkeit eine Bepreisung der Internetprodukte = häufig nicht konkurrenzfähig
 - Gerade Akteure ohne nennenswertes bisheriges Engagement im TK-Bereich riskieren, bald die Chance digitaler Geschäftsmodelle zu verpassen
 - Falscher Umgang Open Access
 - Zunehmende Möglichkeit einer **Überbauung**
- Je nach gesellschaftsrechtlicher Struktur einer Kooperation → Steuervorteile
 - Neue Ertragsquellen** durch Anwendungen & Dienste
 - Veränderte Betreiberstrategie

2. Handlungsempfehlungen | a) Glasfaserstrategien

Potenzial des eigenwirtschaftlichen Ausbaues



EWA-Quote je Bundesland (Stand Januar 2023)

Bundesland	Haushalts- und Betriebsanschlüsse insgesamt		Eigenwirtschaftlicher Ausbau Potenzialanalyse		Anzahl Verwaltungsgemeinschaften EWA > 50%
	Anzahl	%	Anzahl	%	
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



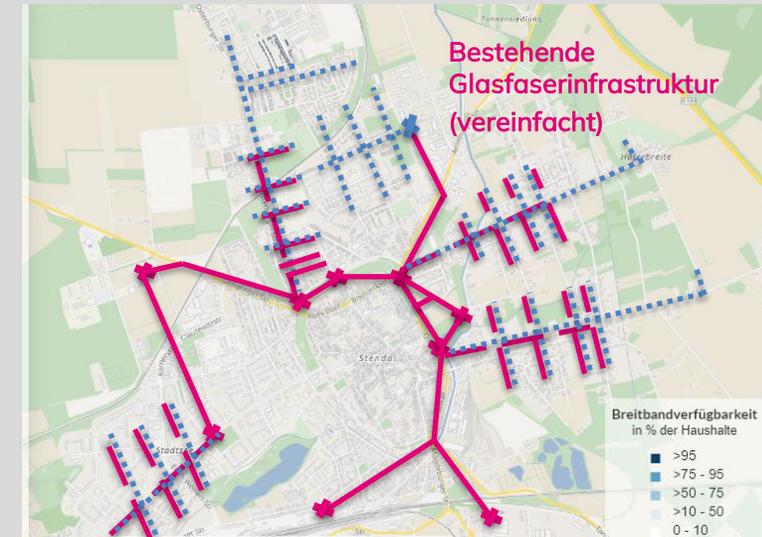
Zusammenfassung des Modells:

- Im Rahmen des Markterkundungsverfahrens eines geförderten Breitbandprojekts legt ihr Unternehmen systematisch konkrete Ausbaupläne innerhalb von drei Jahren dar & 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:

- Verhindert, dass Wettbewerber mittelfristig eine parallele Infrastruktur aufbauen & damit die bestehenden Netze entwerten.
- Durch die Ankündigung ihrer Absichten in Markterhebungen sichert sich ihr Unternehmen zudem das Privileg, ihr Netz auf der letzten Meile auszubauen & bestehende FTTC-Anschlüsse bei ausreichender Kundennachfrage wettbewerbsfrei aufzurüsten.
- Neue Förderung erfordert eine stärkere Spezifizierung der Ausbauabsichten zur Förderung von grauen 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 & andere günstige Rahmenbedingungen für die Rentabilität eines nicht geförderten Ausbaus.



Zusammenfassung des Modells:

- Ihr Unternehmen fordert systematisch Informationen über Umfang & 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 & 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 & ggf. Rechtsmittel einlegen.
- Sollte indes eine Ablehnung des Eigentümers des geförderten Netzes einen Rechtsstreit provozieren & 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.



Zusammenfassung des Modells:

- Sie sondieren mit Banken oder Investoren die Konditionen für die Fremdfinanzierung von Netzübernahmen.
- Sie identifiziert geeignete Targets & 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).

Potenzial

- 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 & 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.

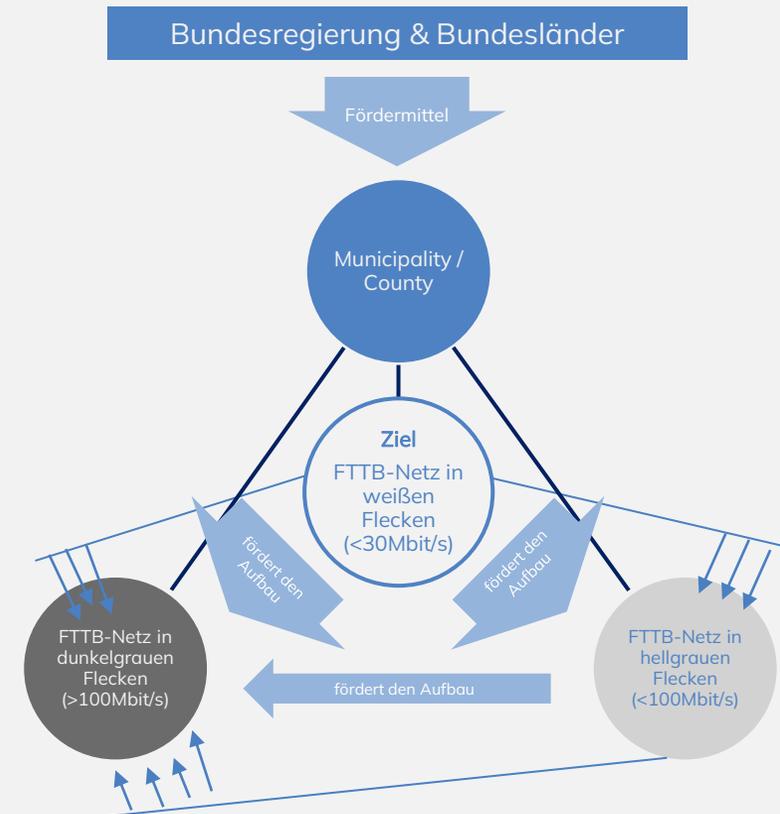
Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen:



- 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.





- 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 & 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 & 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.



Beschleunigung & Vereinfachung der Genehmigungsverfahren

Verbesserung der allgemeinen Akzeptanz für weiteren Ausbau

Vereinfachung der Standortakquise

Unsere Kanzlei zeichnet sich durch umfassende Expertise in der juristischen und strategischen Beratung von Breitbandinfrastruktur- sowie Mobilfunkinfrastrukturprojekten aus.

Mit tiefgehendem Verständnis sowohl der technischen als auch der rechtlichen Aspekte unterstützen wir effektiv bei der Navigation durch komplexe regulatorische Landschaften und sorgen für die reibungslose Implementierung von Infrastrukturinitiativen. Unser Know-how ist entscheidend für die Sicherstellung der Compliance und die Maximierung des Investitionsertrags.

In der sich ständig wandelnden digitalen Landschaft sind wir ein zuverlässiger Partner, der in der Lage ist, Risiken zu minimieren und Möglichkeiten zu maximieren, um die Ziele unserer Mandanten erfolgreich zu erreichen.

WIRTSCHAFTSRAT RECHT



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.