

An Glasfaser führt kein Weg vorbei

Warum sich Wohnungsunternehmen heute um ihre Kabelnetze von morgen kümmern sollten

Manfred Neuhöfer

Regionalleiter West und Mitglied der
Geschäftsleitung
F+B GmbH, Hamburg/ Neuss



Ende der 1990er Jahre machten sich viele Wohnungsunternehmen in Deutschland zum ersten Mal aktiv Gedanken über ihre Medienversorgung: Ausgehend von der GdW-Kampagne „Herr im eigenen Haus“ stellten sie sich Fragen wie: „Wem gehören eigentlich die in den Wohngebäuden liegenden Kabelnetze? Welchen Anteil an der Wertschöpfung erhält die Wohnungswirtschaft?“ Das Resultat waren einige regionale Breitbandkabelgesellschaften unter Beteiligung von Wohnungsunternehmen oder verbandsnahen Organisationen. Heute – 18 Jahre später – erleben wir durch verschiedene technologische, regulatorische und auch Marktentwicklungen ein neues Fenster von Handlungsoptionen.

Es geht bei der breitbandigen Netzstruktur um nicht viel weniger als um die Fähigkeit der Wohnungswirtschaft, ihre Gebäude und damit ihre Mieter als zentrale Bestandteile von digital vernetzten Städten einzubinden. Und es geht um eine Gebäudeinfrastruktur, die neben einem hohen Wohnwert, einer guten Lage und einem energetisch optimierten Zustand über Hochleistungsnetze verfügt, die breitbandige Internetzugänge von möglichst vielen Providern und Diensteanbietern zulassen. Wer also über Werterhalt und -steigerung von Wohnimmobilien spricht, wer die Vermietbarkeit seiner Wohnungen in der Zukunft sichern möchte, kommt an der Qualität dieser Netze und der damit verbundenen Betreibermodelle nicht vorbei.

Die Politik setzt auf Glasfaser

Politik spielt auch beim Thema der Breitbandkabelnetze eine wichtige Rolle. Denn fast alles, was an Signalen und Inhalten in die Gebäude hineingelangt, muss über regionale Verteil-

netze herangeführt werden. Hier liegt der Schwerpunkt der milliardenschweren Förderprogramme, die der Bund seit 2009 für den Breitbandausbau zur Verfügung stellt. Vor allem dort, wo das eigenwirtschaftliche Interesse der Breitbandkabelunternehmen nicht ausreicht(e), also im mittelstädtischen bis ländlichen Raum, können sogenannte Rentabilitätslücken mit Fördergeldern ausgeglichen werden. Der Koalitionsvertrag der großen Koalition vom Herbst 2017 sieht in diesem Zusammenhang vor: „Glasfaser in jeder Region und jeder Gemeinde, möglichst direkt bis zum Haus“. Dabei wird auf einen diskriminierungsfreien Zugang im Sinne des Open-Access gesetzt. Anders ausgedrückt: Gefördert wird nur noch Glasfaser, weil nur die Lichtwellenleiter mehrere Gigabit/s übertragen können.

Smart City / Gigabitgesellschaft

Neben der Torpedierung so mancher kommunaler Glasfaserplanung durch den Parallelausbau von Vectoring durch die Telekom waren die dahinterliegenden Business-Modelle in vielen Fällen unzureichend. Der Fokus lag – getrieben durch die kommunalen Wirtschaftsförderungen – auf Breitbandkunden in Wirtschaft und Industrie, weniger auf Privatkunden. Investoren, Stadtwerke und Kommunen mangelt es bis heute an Zugängen in den Massenmarkt für breitbandige Dienste. Wohnungsunternehmen wurden bislang in diese Netzausbauplanungen kaum eingebunden. Das ändert sich nun mit den Smart City-Konzepten gerade. Wohnungsunternehmen werden zu fragten Partnern.

Die Smart City wiederum ist eingebettet in die sogenannte „Gigabitgesellschaft“. Diese beschreibt eine fortgeschrittene Informationsgesellschaft, die vollständig von Informations- und Kommunikationstechnik durchdrungen ist. Menschen,



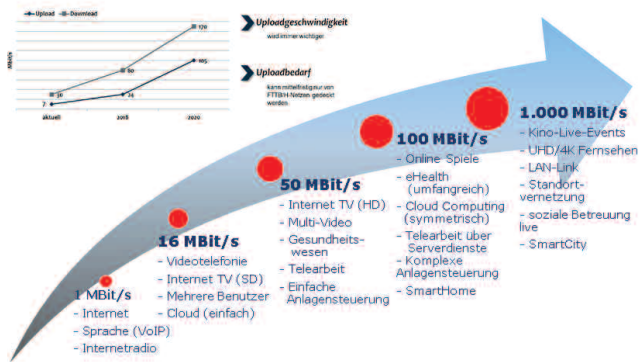


Abb. 1: Wachsender Bandbreitenbedarf – mit der Smart City erreichen wir das Gigabitzeitalter. Nebengrafik: wenn die Unterschiede zwischen Down- und Upload-Geschwindigkeiten durch symmetrische Anschlüsse ersetzt werden sollen, wird ebenfalls deutlich mehr Bandbreite benötigt.

Maschinen, Dinge und Prozesse werden nahtlos miteinander vernetzt. Digitale Infrastrukturen werden zum entscheidenden strategischen Standortfaktor. Dazu zählen u.a.: Autonomes Fahren, 5G-Mobilfunk, eine digitale Steuerung von Energieerzeugung und -verbrauch sowie der gesamten städtischen Infrastruktur (Abwasser, Instandhaltung von Straßen bis zur Leerung von Abfalleimern). Die Wohnungswirtschaft ist eingebunden, indem sie und ihre Mieter die neuen kommunalen Plattformen mit einer Fülle von neuen Diensten nutzen: Nachbarschafts-Apps, Mobilitätskarten für den schnellen Wechsel von Leih-Autos, Leih-Fahrrädern oder ÖPNV-Angeboten, kommunales W-LAN, Telemedizin, Kultur und Freizeit, Tauschbörsen etc..

DigiNetzG

Mit dem DigiNetzG, das im November 2016 in Kraft getreten ist, hat der Gesetzgeber nun erstmals den Endkunden im Fokus. Ziel des Gesetzes ist es, neu errichtete oder „umfangreich renovierte“ Gebäude mit „hochgeschwindigkeitsfähigen passiven Netzinfrastrukturen sowie einem Zugangspunkt zum übergeordneten Backbone“ auszustatten. Mit Backbone sind die Glasfaserzuleitungen gemeint, die im öffentlichen Straßenraum liegen. „Passive Netzinfrastrukturen“ sind insbesondere Leerrohre, Revisionsschächte oder Steigleitungen. Fremde Netzbetreiber besitzen sowohl das Recht auf Installation eines „Wohnungsstichs“ im Gebäudekeller als auch bereits bestehende Netzinfrastrukturen innerhalb eines Gebäudes mitnutzen zu können. Dabei besteht das Recht auf einen Wohnungsstich nur dann, wenn eine – grundsätzlich entgeltspflichtige – Mitnutzung vorhandener Netze wegen fehlender Leistungsfähigkeit nicht möglich ist.

Um diese Ansprüche überhaupt anmelden zu können, muss der Mieter einen konkreten Vertrag über den Bezug eines oder mehrerer Produkte des jeweiligen den Zugang begehrenden Anbieters abgeschlossen haben. Wenn ein bestehendes Netz nicht leistungsfähig genug ist, droht die Verlegung eines parallelen Glasfasernetzes im Gebäude durch einen dritten Provider/ Carrier (auf dessen Kosten). Im Streitfall entscheidet die Bundesnetzagentur, ob und unter welchen Bedingungen die Mitnutzung zumutbar ist.

Koaxial kommt an seine Grenzen

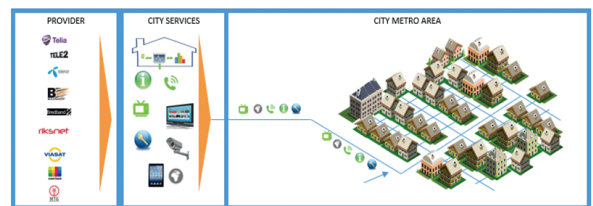
Der Bedarf an Bandbreite wird künftig stark ansteigen (siehe Abbildung 1). Das klassische Koaxialkabel wird trotz Nach- und Aufrüstung ca. 2025 an seine physikalische Leistungsgrenze stoßen. Treiber der wachsenden Breitbandnachfrage sind:

- neue TV-Angebote: Ultra-HD-TV (8K), Smart TV, Streaming
- steigende Anforderungen an Sendervielfalt durch Migration/ Flüchtlinge
- Smart Home/ Smart Living
- Start der optionalen Installation von Smart Meter Gateways in 2019, danach sukzessiver Pflichteinbau
- E-Health/ Telemedizin
- Arbeiten im Home Office
- Gaming

Die Frage ist also weniger, ob man auf Glasfaser umstellen soll, sondern wann.

Remonopolisierung des Kabelmarktes

Aktuell läuft das Übernahmeverfahren von Unity Media durch Vodafone Kabel Deutschland. Wettbewerber und Wohnungswirtschaft fürchten Wettbewerbsverzerrungen und steigende Preise. Auch wenn die beiden Unternehmen aufgrund ihrer territorialen Abgrenzung bislang nicht unmittelbar im Wettbewerb miteinander standen, konnte man doch ähnliche Angebote preislich miteinander vergleichen: Was kostete ein Basispaket Grundversorgung in Lübeck, Tübingen und Eisenhüttenstadt? Diese horizontale Vergleichsmöglichkeit fällt nach vollzogener Übernahme zukünftig weg. Vodafone bestreitet zwar den Verlust von Wettbewerbsintensität, gleichwohl war das Kartell-Verfahren nach einem halben Jahr Anfang November von den EU-Wettbewerbsbehörden auf das Bundeskartellamt übertragen worden.



- 1) Der Netzeigentümer holt Angebote von einem oder mehreren Open Access-Netzbetreibern ein.
- 2) Der Netzeigentümer vergibt einen Vertrag für die Verwaltung seines Netzwerks an einen Netzbetreiber, normalerweise für sieben Jahre, basierend auf Qualität, Erfahrung und Preis.
- 3) Der Preis ist eine garantierte Gebühr an den Netzeigentümer, normalerweise angegeben als fester Betrag pro aktiver Netzwerkknoten (Haushalt oder Geschäftsräume).
- 4) Der Netzbetreiber schließt Verträge mit einer Reihe von Serviceanbietern ab und vereinbart mit diesen Preise für seine Netzwerkdienste.
- 5) Preise sind je nach Service, Volumen und Servicelevel unterschiedlich, der Preiplan ist für alle Dienstleister transparent.
- 6) Der Netzbetreiber erhebt außerdem eine Verbindungsgebühr sowie Gebühren für bestimmte administrative Aufgaben von den Serviceanbietern.

Abb. 2: Open Access in Schweden: Hier sind Netzbetrieb (Provider) von den Diensteanbietern (City Services) und das Eigentum der Netze (Vermieter) getrennt.

Interessenlagen

Die Wohnungsunternehmen sind zwar im Besitz der Netzinfrastruktur, haben aber während der Laufzeit von Gestattungs- oder Pachtverträgen mit den Kabelnetzbetreibern keinen Einfluss auf Inhalte und Programmgestaltung. Die Investitionsbereitschaft in Glasfaser seitens der Wohnungsunternehmen und vor allem der Kabelnetzbetreiber ist noch verhalten, da die aktuelle Koax-Infrastruktur den Bedarf noch decken kann und abgeschriebene ältere Kabel für den Betreiber die höchsten Deckungsbeiträge erwirtschaften.

Mieter in ihrer Verbrauchereigenschaft haben wiederum in Zeiten des Internets mit seinen hunderten von Vergleichsportalen den Wert der Konsumentensouveränität zu schätzen gelernt. Wenn ein Vermieter allerdings einen Exklusivvertrag mit einem Kabelnetzbetreiber abgeschlossen hat – und das trifft auf die überwiegende Zahl der Wohnungsunternehmen zu. Für den stellt in der Regel nur das Telefonkabel mit seinen DSL- oder VDSL-Angeboten die einzige Alternative dar. Ansonsten sind die Kabelnetze der NE 4 nach außen hin abgeschottet.



Fragt man Mieter hingegen nach ihren Wünschen, wird Folgendes genannt:

- freie Wahl des Telefonie- und Internetproviders, um den intensiven Wettbewerb der Übertragungswege und Anbieter nutzen zu können
- gutes Preis-Leistungs-Verhältnis des Basisangebots, um sich Extras (Pay-TV, HD-/Ultra HD-Angebote) leisten zu können
- sehr hohe Empfangsqualität auch in HD- und Ultra HD
- Sendervielfalt, breites fremdsprachiges Angebot, besonders wichtig bei Migranten – andernfalls drohen Einzelschüsseln an Balkonen und Fassaden
- möglichst geringe Störanfälligkeit bei Ton und Bild
- Empfang verschiedener TV-Programme und von LAN-Internet (via Multimedia-Dose) in mehreren Räumen
- gute Erreichbarkeit der Service Hotlines - möglichst 24/7
- auch weiterhin lineares Fernsehen, weil olympische Spiele, Fußball-WM, Champions League, Bundesliga etc. nicht vollständig im Streaming verfügbar sind

Open Access – viel beschworen, noch selten umgesetzt

Offene Zugänge durch Dritte (externe Carrier und Provider) werden oft gefordert, wurden in Deutschland aber (noch) selten realisiert. Der Grund: Kabelnetze wurden quasi als natürliches Monopol angesehen, die wirtschaftlich berechenbare langfristige Refinanzierung und Kalkulation der Entgelte erforderten bislang offenbar eine Exklusivstellung des Kabelinvestors. Das muss nicht zwangsläufig so sein, wie das Beispiel Schweden (siehe Abbildung 2) oder Südafrika zeigt. Wenn die Investition in bzw. das Eigentum an den Netzen vom Betrieb und den übertragenen Inhalten getrennt wird, entstehen auf jeder der drei Wertschöpfungsebenen eigene Geschäftsmodelle. Vorteile sind: Mehr Wettbewerb und Vielfalt bei den Breitbandangeboten, mehr Einfluss der Wohnungsunternehmen auf die Inhalte und Programme und größere Auswahlmöglichkeiten durch die Mieter (siehe Abbildungen 3 und 4).

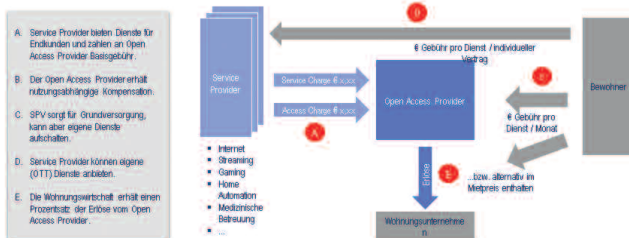


Abb. 3: Der Open Access Provider, also der Manager eines offenen Netzes, sitzt wie eine Spinne im Zentrum des multimediale Geschäftsmodells. Die Wertschöpfung an die Wohnungsunternehmen erhöht sich, wenn diese an dem Provider z. B. im Rahmen eines Joint Ventures, beteiligt sind.

Empfehlungen

Rund zwei Jahre bevor ein Gestattungsvertrag mit einem Kabelnetzbetreiber ausläuft, öffnet sich ein Optionen-Fenster. Betroffene Wohnungsunternehmen haben dann die Chance, ihre eigene Position bzgl. der Breitbandinfrastruktur und den damit zusammenhängenden Geschäftsmodellen neu zu definieren. Zentrale Aspekte sind:

- Auf- und Umrüstung auf FTTH (Glasfaser bis in die Wohnung) im Neubau und bei Sanierungsmaßnahmen forcieren, fairer Lastenausgleich bei Fremdinvestoren
- Perspektivisch Eigentum an den (neuen) FTTH-Netzen der NE 4 sichern

- Inhalte, Angebot und Preise mitbestimmen
- Sicherung eines Preisvorteils für die eigenen Mieter in Relation zum „Einzelverkaufspreis der Kabelnetzbetreiber“ mit der Option, eigene gebrandete Dienste anbieten zu können
- Open Access soweit wie möglich vertraglich sichern
- Anbindung von Smart Meter Gateways an die Netzinfrastruktur via Sammel-W-LAN
- Optisches SAT-TV als preiswerter und qualitativ hochwertiger Lieferant für TV-Signale prüfen; Lösungsalternative, wenn das Sammelinkasso der TV-Grundversorgung in Netz- und TV-Entgelte (bei SAT-TV kostenlos) aufgespalten wird
- Ansprüche Dritter auf Basis DigiNetzG elegant und flexibel abwehren, vor allem durch die eigene Leistungsfähigkeit und die der Partner
- Steuerliche Aspekte von Joint Ventures prüfen (gewerbesteuerliche Kürzung)
- Bauherrenmappe mit technischer Dokumentation vertraglich sichern (wichtig auch für die Eröffnungsbilanz bei Rückfall des Eigentums an der NE 4)
- Ratsam: kaufmännische und technologische Alternativen ergebnisoffen prüfen, ggf. durch externen Sachverstand

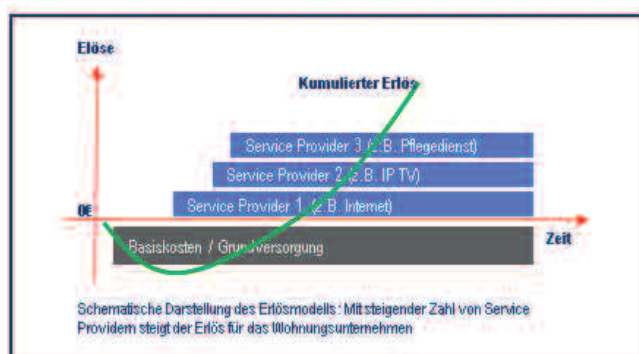


Abb. 4: Die Erlöse wachsen im Open Access-Modell mit der Anzahl Diensteanbieter (Service Provider). Hier entstehen investive Risiken für Wohnungsunternehmen, aber auch erhebliche unternehmerische Chancen. Ohne Einsatz von Menschen und Geld geht es aber nicht.

Fazit

Wohnungsunternehmen sind grundsätzlich Eigentümer der Hausverteilnetze der NE 4, also Herr über die entscheidende letzte Meile zum Kunden. Sie müssen auf die Nachfrage ihrer Mieter nach neuen Diensten und Services reagieren. Sie übernehmen Verantwortung in ihren Städten (Akteur in der lokalen Glasfaserstrategie/ Smart City, kommunales WLAN...).

Kommunale Wohnungsunternehmen sind als Teil des „Konzerns Stadt“ in einer besonderen Verpflichtung, Stakeholder Value zu erwirtschaften. Ausbau und Betrieb der Gebäude-Netze sollte deshalb nicht ohne Genehmigung der Wohnungsunternehmen und nicht ohne angemessenen Anteil an der Wertschöpfung geschehen. Glasfaser in Verbindung mit offenen Zugängen machen die Wohnungsbestände zukunftssicher.

