

GIGABIT-TAG
BAYERN 2024

Glasfaserausbau

Ein Blick auf das Marktgeschehen



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
- Scheller und Partner Wirtschaftsprüfer Steuerberater, Hamburg; seit 2021 als Geschäftsführender Gesellschafter

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.

Der deutsche Glasfasermarkt

- a) Gesamtbild Deutschland
- b) Herausforderungen
- c) Finanzierung

2.

Glasfaser- strategien

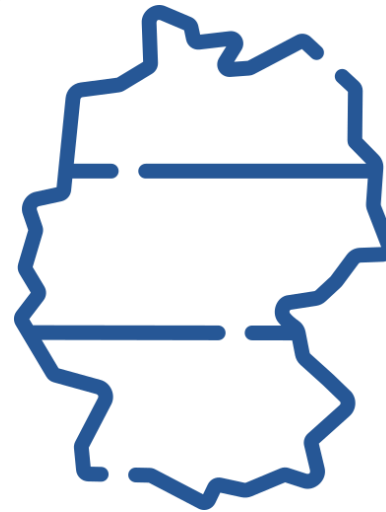
- a) Übersicht Lösungsmodelle
- b) Neue Glasfasernetze
- c) Bestehende Glasfasernetze

Deindustrialisierung



- Deutschland zukünftig kein geeigneter Standort?
→ droht 2025 das dritte Rezessionsjahr in Folge?
- Unternehmensinsolvenzen auf höchsten Stand seit 10 Jahren
- BIP-Prognose für 2024 = +0,1%
 - Deutschland bleibt bis 2025 einer der langsamsten wachsenden Industrienationen

Quelle: IfW "Eine gewisse Deindustrialisierung ist unvermeidbar" 2024, S. 5.
ZB, Bremer Institut für Wirtschaftsinformatik, 2024, S. 5.
Hertel, "Deindustrialisierung: Gefahr für deutsche Wirtschaft" 2024, S. 5.
Hertel, "Deindustrialisierung: Gefahr für deutsche Wirtschaft" 2024, S. 5.
Hertel, "Deindustrialisierung: Gefahr für deutsche Wirtschaft" 2024, S. 5.



Verbraucher



- **Sinkende Kaufkraft** trotz Zunahme der Reallöhne
- Zahl der Erwerbslosen = 2,8 Mio.
 - + 179.000 vgl. 2023
- Baby Boomer erreichen Rentenalter

Quelle: Handelsblät, Verbraucherinnung zeigt leicht - aber eher negativ 2024, S. 5.
Hertel, "Erwerbslosigkeit: Keine Aufschwung in Deutschland" 2024, S. 5.
Hertel, "Erwerbslosigkeit: Keine Aufschwung in Deutschland" 2024, S. 5.

Unkoordinierte Energiewende



- Bund muss bis Ende 2024 **20 Mrd. €** zuschießen, um EEG-Konto nicht zu überziehen
- **Negative Strompreise & Übersubventionierung**

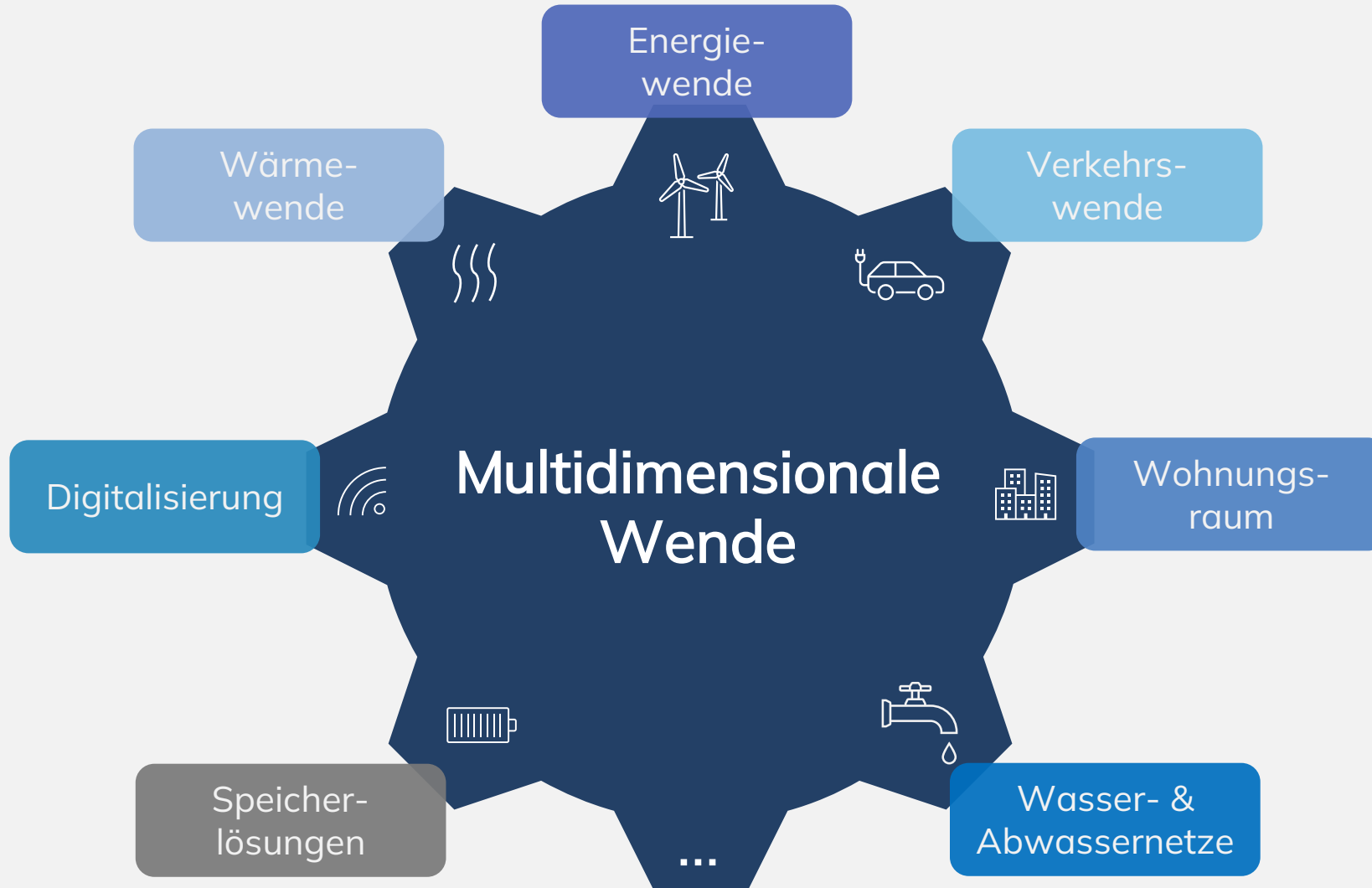
Quelle: ZB, "Im Zweifel nicht mehr Subvention" - Negative Strompreise belasten Branche um 2024, S. 5.
ZB, "Deutscher Energieversorger fordert Energie in Sparmodus" 2024, S. 5.
ZB, "Wie wird sich das Energiemarkt im Jahr 2024 entwickeln?" 2024, S. 5.

Schleppende Digitalisierung



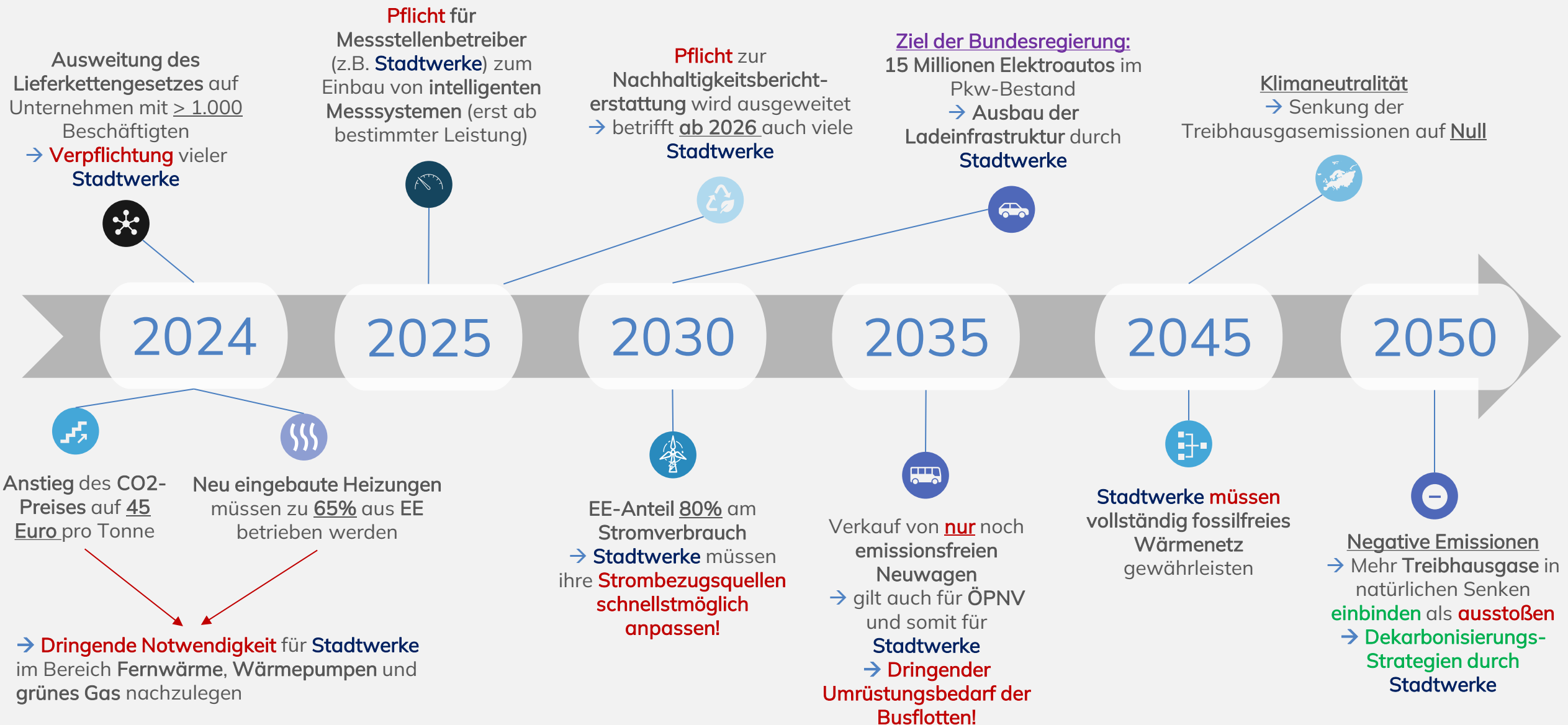
- Ziel = Anschluss von Haushalte am Glasfasernetz:
 - 2025: 50%
 - 2030: 100%
- Umsetzung scheitert krachend

Quelle: Bundesnetzagentur, "Anschluss-Lücke für den Hochleistungs-Glasfasernetz" 2024, S. 5.



- Ausbau von Wärme- & Stromnetzen erfordert hohe Investitionen & komplexe Planungen
- Effiziente Reihenfolge für den Ausbau von Netzen
 - Digitalisierung als Grundlage für weitere Netzinnovationen (z. B. Smart Grid, dynamische Stromtarife)





1. Der deutsche Glasfasermarkt | a) Gesamtbild Deutschland

Liquiditätsengpässe auf Angebots- & Nachfrageseite

Verbraucher



- **Bevorstehende Mehrkosten** durch:
 - Glasfaseranschluss
 - Einbau klimafreundlicher Heizung (GEG)
 - Umstieg E-Mobilität
 - Nebenkostenabrechnung
 - Etc.
- **Target Costing:** Was dürfen Strom, Gas & Wärme kosten?
 - Wechselbereitschaft auf Allzeithoch

TKUs



- **Herausforderungen:**
 - Aufwendige Planungsverfahren
 - Verbandsklagerechte
 - Investorensicht: Geschwindigkeit von Transaktionen
 - Tempo politischer Entscheidungen
 - Ausfallende Zahlungen durch Kundenseite

„Die Kerze brennt von beiden Seiten“



Um Ziel der vollständigen Versorgung zu erreichen, müssen ausgehend von 2023 gerechnet in den nächsten 7 Jahren 28 Mio. Haushalte erschlossen werden
→ \varnothing 4 Mio. Haushalte jährlich



60% der unerschlossenen Haushalte im halbstädtischen & ländlichen Gebieten

40% der Haushalte mit FTTB/H erschlossen, vor allem in Städten mit Mehrfamilienhäusern.

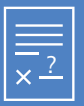
Für das Regierungsziel fehlen 13,4 Millionen von 19,6 Millionen Wohngebäuden → entspricht:

- 68% aller Wohngebäude
- ca. 50% der Mehrfamilienhäuser
- 72% der Ein- und Zweifamilienhäuser





Angespannte Finanzlage
→ Anstieg Baukosten & Zinsen
frieren Neuausbau ein



Vermarktungsschwierigkeiten
→ Kundenmigration auf Glasfaser stockt



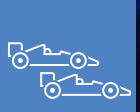
Startschwierigkeiten
Open Access



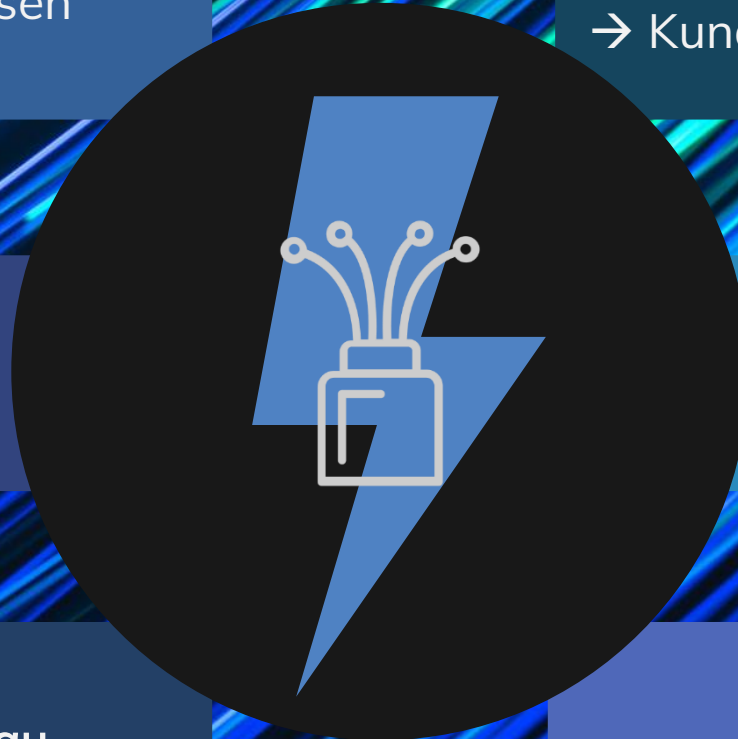
Überlebenskampf
→ Insolvenzen auf Verbraucher-
& Unternehmensseite



Strategischer Doppelausbau



Neuordnung des Marktes?
→ Wettkampf, Ausstieg &
Konsolidierung

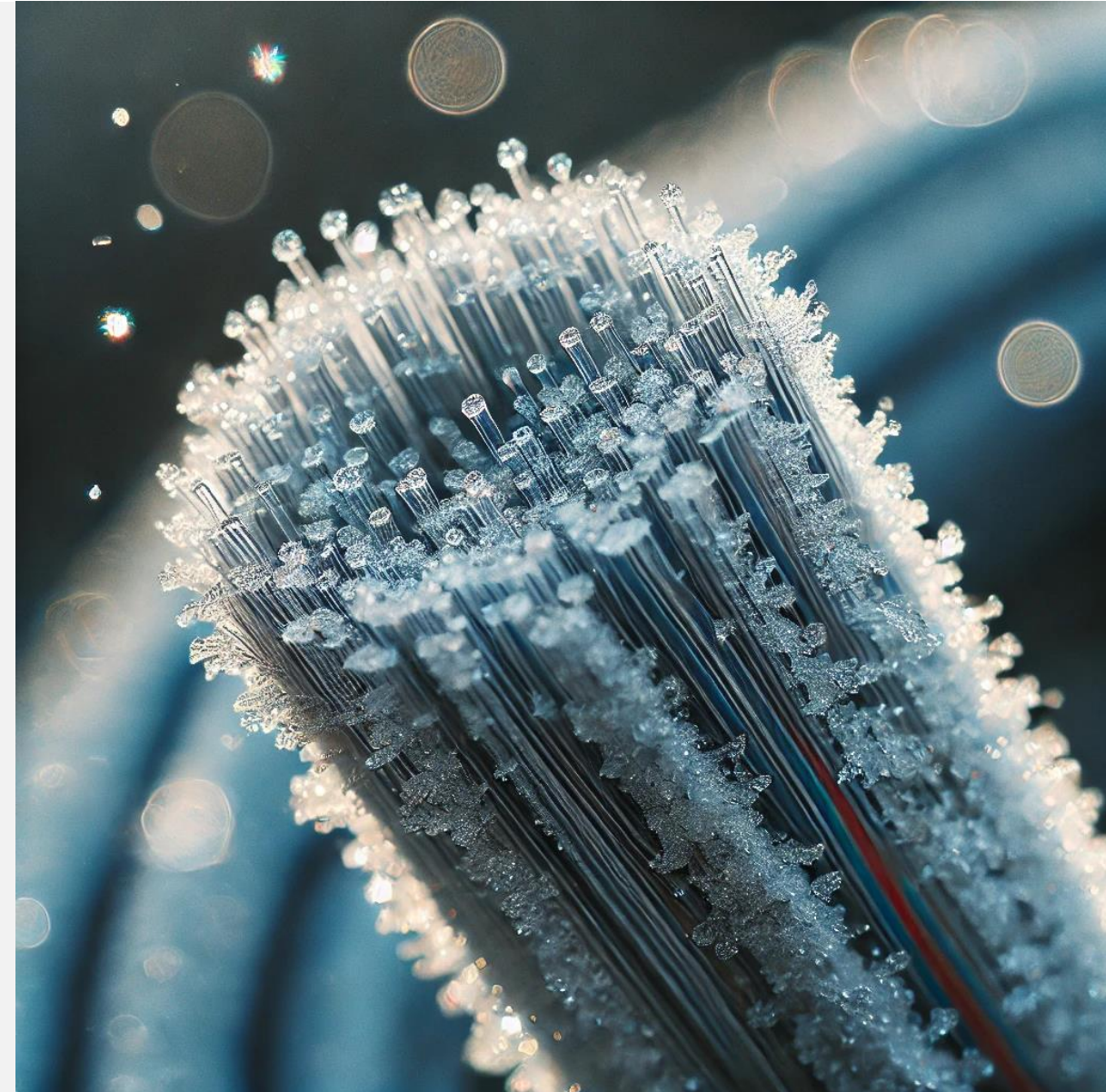




Angespannte Finanzlage
→ Anstieg Baukosten & Zinsen
frieren Neuausbau ein

Praxisbeispiele:

- Gemeinde Aying → Telekom stellt EWA ein
- Stadt Freilassing + Umgebung → Deutsche GigaNetz stellt EWA ein



I.

Fehlende **finanzielle Mittel**
→ Tarifkosten &
Anschlussgebühren
(meisten Haushalte nur HP)

III.

Konkurrenzkampf der
Internetanbieter führt zu
gegenseitigem ausbremsen
→ wird der Kunde überfordert?



II.

Kosten-Nutzen-Analyse
→ Kupfer DSL häufig lukrativer

IV.

Fehlender **Bedarf** &
fehlendes **Bewusstsein** für
Glasfaserprodukte

Überlebenskampf → Insolvenzen auf Verbraucher- & Unternehmensseite



Insolvenzen TKUs

Hello Fiber:
→ Rückzug aufgrund veränderter
gesamtwirtschaftlicher Rahmenbedingungen

Quellen: inside digital, Glasfaser-Ausbau in Deutschland gestoppt! Hello Fiber meldet Insolvenz an, 2024, o.S.

HeLi NET:
→ Wohl aus Pleite gerettet, Neuausrichtung:
Kooperationen & regionaler Fokus

Quellen: wa.de, Perspektive durch Glasfaserausbau: Helinet-Pleite wohl abgewendet, 2023, o.S.

Insolvenzen Tiefbau

Gründe:

- **Schleppende Auftragslage** → Fokus auf teure Hausanschlüsse, weniger auf „Strecke“
- **Kostenexplosionen Baumaterialien & Löhne** → verzögern Projektabschlüsse
- **Fachkräftemangel** → auf „Sub-Sub-Unternehmer“ angewiesen
- **Zinsentwicklung & Finanzierung**
- **Kostendruck durch hohe Renditeerwartung** internationaler Investoren
- **Bestehende Verträge** → keine Preisanpassungsklauseln
- **Öffentliche Kritik der prekären Arbeitsbedingungen** auf den Baustellen

Quellen: Merkur.de, Glasfaserausbau: Mehrere Bau-Unternehmen rutschen in die Insolvenz, 2024, o.S.

Zahlungsunfähige Unternehmen:

- **SchönerTel**
- **Soli Infratechnik**
- **Connect Energy**



Bund kürzt diesjährigen Glasfaserausbau-Zuschuss um **-1 Mrd. €**
→ 2 statt 3 Mrd. €

Was spricht für die Entscheidung?

- Negative Auswirkung der Förderung auf EWA?
- Geförderter Ausbau aus Sicht der TKUs **unattraktiv**:
 - Ausbau verteuert sich künstlich
 - Mehreinnahmen muss über 7 Jahre ausgewiesen werden

Was spricht dagegen?

- Stadtwerke: Immenser Finanzierungsbedarf für **Energie- & Wärmewende** → rückt digitale Vorsorge nun in den Hintergrund?
- **Benachteiligung** ländlicher Kommunen?
 - 2024: statt 460 nur noch 295 Mio. € für bayerische Kommunen

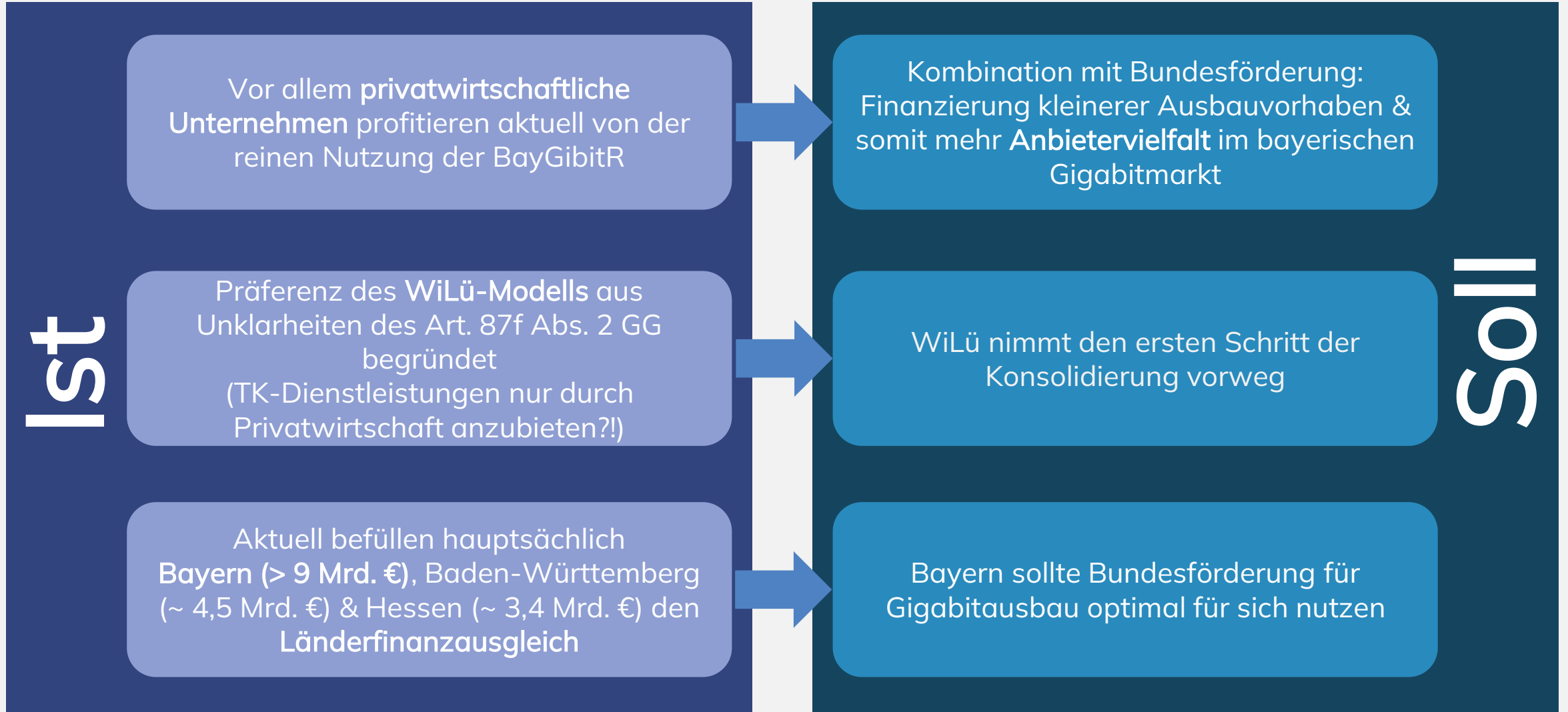
Welche Gründe hat es, dass von den seit 2016 bereitgestellten 16 Mrd. € für den Glasfaserausbau bisher nur **4 Mrd. €** abgerufen wurden?

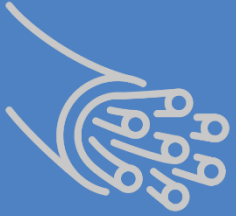


Bayerische Gigabitrichtlinie – BayGibitR

- Höhe der Förderung zwischen 80 bis 90%
 - BayGibitR genießt hohe Beliebtheit beim geförderten Ausbau
- Max. Fördersumme = 8 Mio. €
- Ziel = Übertragungsraten:
 - 1 Gbit/s = Gewerbe
 - 200 Mbit/s = Privat
- Laufzeit = 2020 bis 2025







Lösungen für den Aufbau **neuer** Glasfasernetze

Geförderte
Ansätze

Nicht
geförderte
Ansätze

Lösungen für **bestehende** Glasfasernetze

Erwerb &
Konso-
lidierung von
Netzen

Verstärkte
Netzaus-
lastung



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



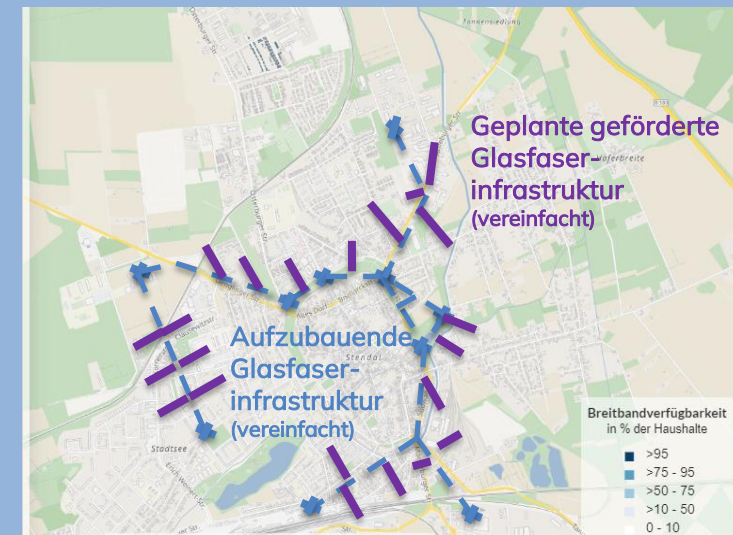
Zusammenfassung des Modells:

- 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 **einzige 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



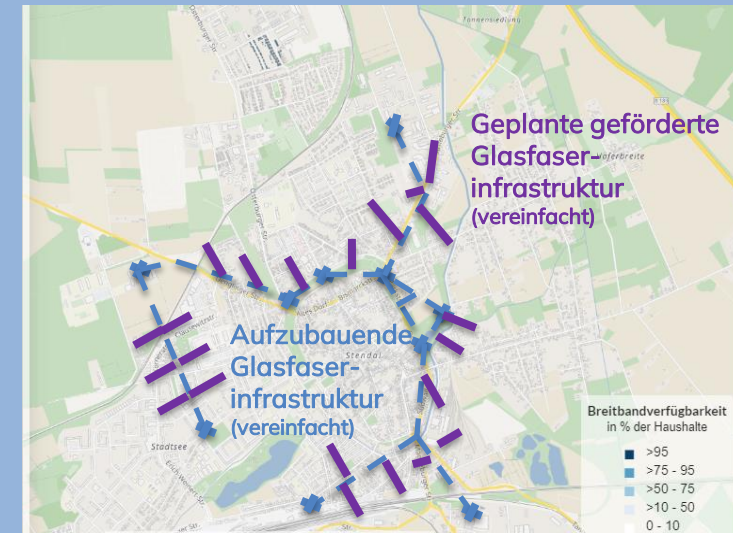
Zusammenfassung des Modells:

- Gemeinde beantragt einen Infrastrukturkredit bei der staatlichen Entwicklungsbank
- Stadtverwaltung schreibt Planung, Bau & Betrieb eines Glasfasernetzes nach dem **Betreibermodell** aus
- TKU A gibt ein Angebot ab & verhandelt über eine Kaufoption
- Erhält es den Zuschlag
 - TKU A plant & baut ein Glasfasernetz & verkauft es an die Kommune
 - Kommune vermietet das Netz dann an TKU A zurück
 - Später erwirbt TKU A das Netz wieder unter Nutzung ihrer **Kaufoption**, wobei die Pachtzahlungen je nach Vereinbarung als Abschlag auf den Kaufpreis berücksichtigt, werden können

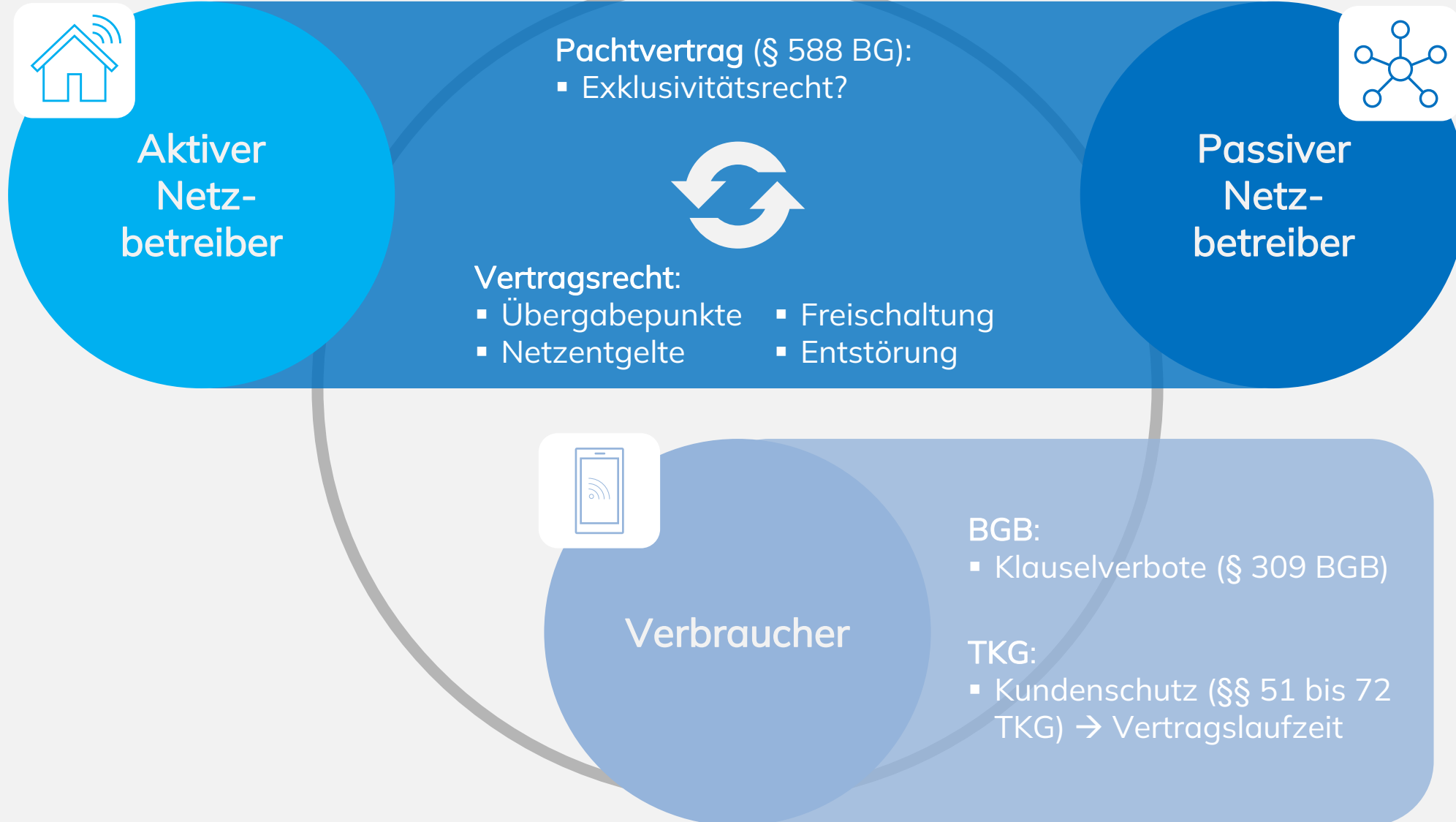
Potenziale:

- Aufgrund der steigenden Zinsen sind **öffentliche Infrastrukturförderdarlehen** wieder eine attraktivere Alternative zu regulären Bankkrediten
- Finanzierung über Förderdarlehen unterliegt weniger strengen beihilferechtlichen Anforderungen als die Zuschussregelung des Bundes
- Unter bestimmten Voraussetzungen kann das Modell sogar so ausgestaltet werden, dass es den Privatinvestorentest besteht & nicht unter die Leitlinien der Kommission für Breitbandbeihilfen vom 26. Januar 2013 als staatliche Beihilfe im Sinne von Art. 107 AEUV. Die Aktualisierung der EU-Leitlinien für Breitbandbeihilfen könnte die rechtlichen Voraussetzungen für eine Darlehensregelung noch weiter erleichtern
- Es ist zu erwarten, dass sich kaum ein Wettbewerber an einer entsprechenden Ausschreibung beteiligen wird, da das Modell bisher unüblich ist & es schwierig macht, ohne Beteiligung an der Vorplanung ein aussagekräftiges Angebot abzugeben

Geeignet für Gebiete mit den folgenden Merkmalen:



- Noch kein laufendes gefördertes Glasfaserausbauprojekt in grauen Flecken
- **Kommune = kooperationsbereit** & besonders an einem relativ unbürokratischen geförderten Netzausbau interessiert
- Kein bevorstehender Glasfaserausbau durch ein konkurrierendes TKU (wird im Rahmen der Markterkundung im Vorfeld der Ausschreibung für den Betrieb des geförderten Netzes ermittelt)
- Eigene vorhandene Infrastruktur ist nicht erforderlich, kann aber genutzt werden



Modell Regional- werke



Stadtwerke

Zweckverbände
TK/Energie

Regionalwerke
GmbH & Co. KG

- Regenerative Energien
- Mobilität
- Telekommunikation
- Speicher
- etc.

- Regionalwerke bedienen sich der Stadtwerke für die operativen Tätigkeiten
- Regionalwerke finanzieren die Netze
- Open Access wird durch Regionalwerke gewährleistet



Transparente & faire
Preisgestaltung
→ Verbesserung Preis-Wert-
Verhältnis

Matchen
→ Entwicklung neuer
Vertragsmodelle

Flexibilität:
geringe Mindestlaufzeiten +
Pausen- &
Änderungsoptionen



Anreize & Mehrwertdienste
→ z.B. Loyalitätsboni,
Streaming-Abos, Smart-
Home-Integration, etc.

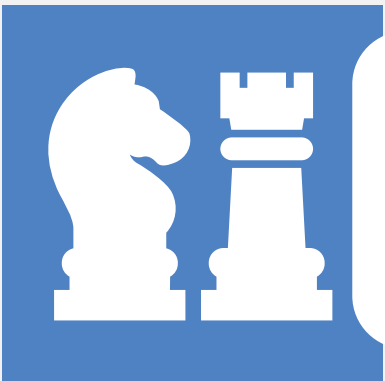
Product-Bundling
→ je nach Produktportfolio
(z.B. Festnetz & Mobil oder
Festnetz & Strom)



Betreiber, die auf realistische ROI-Zeiträume von 10-12 Jahren & auf effektive Marketing- und Kundenbindungsstrategien setzen, sind gut aufgestellt.



Netze regionaler Eigentümer & Betreiber sind regelmäßig strukturell zu klein
→ Fixkosten des Betriebs erfordern für Wirtschaftlichkeit eine Bepreisung der Internetprodukte
→ häufig nicht konkurrenzfähig



Option I:
Joint Venture
→ Fusion mit weiteren Akteuren

Option II:
Erwerb fremder Netze
→ Geschäftlicher Fokus auf Glasfaser

Option III:
Netzveräußerung
→ Zusätzliches Geld für bspw. Energiewende

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.