

Kein Heimspiel für Netzbetreiber

Wohnungswirtschaft trifft Glasfaser

Der Ausbau der Netzebene 4 ist eine der größten Herausforderungen auf dem Weg zur gewünschten Gigabitgesellschaft. Wie das in Kooperation zwischen Wohnungswirtschaft und Breitbandbranche gelingen kann, wurde auf der Veranstaltung „Immobilienwirtschaft trifft Glasfaser“ in Berlin diskutiert. Von Thomas Fuchs

Die Breitbandpolitik der letzten zwei Jahrzehnte ist parteiübergreifend keine Erfolgsstory. Jüngstes Beispiel ist die noch von der alten Bundesregierung verabschiedete Novelle des Telekommunikationsgesetzes. Nach nur wenigen Monaten sind die von den Verbänden der Breitband- und Wohnungswirtschaft befürchteten Fehlentwicklungen eingetreten. Erste Verfassungsbeschwerden gegen die Novelle im Zusammenhang mit der Quasi-Enteignung von verbauten Netzinfrastrukturen in den Gebäuden zum 30. Juni 2024 werden vorbereitet oder sind bereits auf dem Weg. Bis diese allerdings final entschieden sind, könnte bis zu einem Jahrzehnt vergehen. Es zeigt sich: ohne Gegensteuern und Beseitigen der größten handwerklichen Schnitzer durch den Gesetzgeber wird der notwendige schnelle Glasfaserrollout in den Wohnungsbeständen zur großen

Herausforderung und nicht in allseits gewünschter Form stattfinden. Die Suppe müssen heute die Wohnungswirtschaft und die Breitbandbranche gemeinsam auslöffeln. Dies bedeutet: mit dem Gesetz leben und das Beste daraus machen. Wie sich dies bewerkstelligen lassen könnte, zeigte jüngst die Veranstaltung „Immobilienwirtschaft trifft Glasfaser“ der DSC (Dietmar Schickel Consulting). Diese vermittelte Blicke über den Tellerrand und bot Marktteilnehmern reichlich Möglichkeiten, aufeinander zuzugehen, sich zuzuhören und zugleich die eigentlichen Interessen der Mieter (Breitbandkunden) nicht aus dem Auge zu verlieren.

Flaschenhals NE4

In der öffentlichen Wahrnehmung und Glasfaserdiskussion liegt der Fokus weitgehend auf dem Ausbau der NE3 bis

in die Keller der Liegenschaften. Dabei dreht sich vieles um den eigenwirtschaftlichen Ausbau, eine zielgerichtete Förderung, begrenzte Ressourcen, Verhinderung von Überbau und primär das Ziel, die Glasfaser möglichst rasch in die Fläche zu bringen. Erst seit geraumer Zeit befasst sich die Breitbandbranche stärker mit dem Thema, wie die Glasfaser dann tatsächlich im Haus zu den Bewohnern und Mietern kommt. Dabei ist dies inzwischen der eigentliche Flaschenhals des Ausbaus, wenn man Gigabitzugänge in geschätzte noch 12 bis 13 Millionen Mietwohnungen bringen möchte.

Unterschiedliche Player

Netzbetreiber stellen sich oft die Frage, mit wem sie es zu tun haben. Die Wohnungswirtschaft hat sehr heterogene Strukturen mit teils unterschiedlichsten Interessen und Fähigkeiten. Zu den Bestandhaltern gehören Genossenschaften, Öffentliche Wohnungsgesellschaften, private Unternehmen sowie kleine, halb- bis nicht professionelle Wohnungsunternehmen, die sich durch Selbstverständnis, Größe, Organisationsgrad, Finanzstärke und Expertise signifikant differenzieren. Hinzu kommen Immobilien-Projektentwickler und WEG-Verwalter. Auf der anderen Seite stehen Vodafone, Telekom, Tele Columbus, viele Kabelnetz- und Citynetzbetreiber. Hinzu kommen operative Töchter von Finanzinvestoren. Zu diesen gehören die Deutsche Glasfaser, die Infracore Germany mit der BBV und Leonet, Deutsche Giganetz, DNS:NET und Unsere Grüne Glasfaser (UGG).

Perfekter Sturm

Ulrich Jursch, Geschäftsführer der degewo netzWerk GmbH, zeigte gleich in seinem Eröffnungsvortrag: Die Glas-



© DSC, Christian Lietzmann

Ulrich Jursch, Geschäftsführer der degewo netzWerk: Die Glasfaser hat kein Heimspiel in der Wohnungsbranche



Fibre Koax Hybrid-Netzwerke

Komplettes optisches Kommunikationssystem



AOCS...



- Optische, DOCSIS 3.1 basierte Signalübertragung
- kompakte, modulare Plattform im 19 Zoll Format (4 HE)
- bis zu 16 Einschubmodule (Sender, Empfänger, Verstärker, optische Schalter)
- integrierter Controller
- geringer Energieverbrauch
- abgestimmt auf die ASTRO Fibre Nodes der OFN-Serie

Folgen Sie uns:



ASTRO Strobel Kommunikationssysteme GmbH

Olefant 3
D-51427 Bergisch Gladbach

Telefon: 02204 / 405 - 0
Telefax: 02204 / 405 - 10
E-Mail: kontakt@astro-kom.de
Internet: www.astro-kom.de

© DSC, Christian Lietzmann



An der Veranstaltung nahmen rund 80 Branchenvertreter statt. Zudem nahmen viele online teil.

faser hat kein Heimspiel in der Wohnungswirtschaft. Koax hingegen ist vertraut und hat sich bewährt. FTTH und entsprechende Geschäftsmodelle sind den meisten noch unbekannt. Es fehlt an Erfahrungen, Fachpersonal bei Planung und Installation, technischer und rechtlicher Expertise. Zudem herrscht gerade der „Perfekte Sturm“. Die Branche muss auf die Bezahlbarkeit der Heiz- und Stromkosten achten und sich mit Klimaschutz, steigenden Zins- und Baukosten befassen. Da bleiben letztlich sehr wenig Zeit und Ressourcen für die Glasfaser.

Nicht über Köpfe hinweg

Unabhängig davon gilt die Glasfaser in der Wohnungswirtschaft unumstritten als Zukunftstechnologie. Das Interesse am Ausbau ist da. Dieser muss für alle in allen Gebäuden stattfinden. Doch Rosinenpicken ist verpönt. Insbesondere dürfen keine Entscheidungen über die Infrastruktur über die Köpfe der Gebäudeeigentümer hinweg fallen. Kritisch werden zudem das unseriöse und meist noch nicht einmal angekündigte Auftreten von Drückerkolonnen und deren falsche Versprechen an den Haustüren der Mieter gesehen. Zudem ist die Wohnungswirtschaft laut Jursch keinesfalls gewillt, Betreiber von Netzen sein, die allein Externen wirtschaftlich nutzen. Er und andere Vertreter der Wohnungswirtschaft fordern daher faire Wettbewerbsbedingungen, keine einseitigen, überraschenden Vertrags-

klauseln in Musterverträgen, ein Mitbestimmungsrecht über Infrastrukturen in den Liegenschaften, auch wenn diese nicht dem Wohnungsunternehmen gehören. Die Kernforderung lautet: Kooperationen auf Augenhöhe mit der TK-Branche.

Interesse der Mieter

„Der Wurm muss dem Fisch und nicht dem Angler schmecken!“ Diese Erkenntnis wird leider immer noch viel zu wenig berücksichtigt, wenn es um den Kunden oder Mieter geht. Wenn Millionen Haushalte angesichts explodierender Energiekosten und Lebensmittelpreise nicht wissen, wie sie finanziell über den Winter kommen, ist eine sensible Preisgestaltung der Glasfaser tarife unabdingbar. Die Installation der Glasfaser muss rasch erfolgen, da kaum jemand gerne Handwerker in die Wohnung lässt. Keine Wartezeiten am Servicetelefon, sofort verfügbares schnelles Internet in der Wohnung und Entscheidungsfreiheit bei der Wahl der Dienste sind weitere Selbstverständlichkeiten, die Mieter heute erwarten.

Weiterhin günstige und sozialverträgliche Entgelte, kostenfreie Premium-Services und eine moderne Infrastrukturausstattung im Gebäude sind für Geschäftsführer Gábor Csomor wichtige Bestandteile des Konzepts des Netzbetreibers willy.tel, der seit 2005 in Hamburg ein eigenes Glasfasernetz betreibt und stetig ausbaut. Das Interesse der Mieter und der Wohnungs-



© DSC, Christian Lietzmann

Veranstalter Dietmar Schickel (DSC Consulting) in der Diskussion mit Uwe Rehnig, Rehnig Group und Dr. Claus Wedemeier, GDW, über neue Gestattungsverträge (v.l.n.r.)

wirtschaft hat ebenfalls die Lausitzer Mediengruppe beim Glasfaserausbau im Auge, wie Vertriebsleiter Andreas Paul verdeutlichte.

Finanzierungsalternativen

Den rechtlichen Rahmen für den Ausbau und Betrieb von Glasfaserinfrastrukturen in den Liegenschaften sowie deren Finanzierung gibt die seit Dezember 2021 geltende TKG-Novelle vor. Die sich daraus ableitenden Möglichkeiten für den Netzausbau und die Erfahrungen nach den ersten neun Monaten wurden intensiv diskutiert.

Dr. Christoph Enaux, Partner und Rechtsanwalt bei Greenberg Traurig Germany, zeigte die durch Novelle

ermöglichten Wege auf. Das damals in der Politik als großer Wurf bezeichnete Glasfaserbereitstellungsentgelt gilt inzwischen branchenübergreifend als Fehlleistung. Dessen Höhe ist mit 5 Euro brutto monatlich für fünf und in Ausnahmefällen für neun Jahre für die meisten Ausbausituationen zwar vollumfänglich auf die Mieter umlagefähig, gilt aber als zu gering. Die zeitliche Befristung ist nicht nachvollziehbar und die mit dem Entgelt verbundene unentgeltliche Bereitstellung des Netzzugangs an Dritte ist für viele Immobilieneigentümer unakzeptabel. Zumal bisher keine Bedingungen für diesen erzwungenen Open Access definiert sind. Auch die Finanzierung ist ungerecht. Denn diese belastet ebenfalls Mieter, die keine Glasfaser nutzen. Daher

machen erst sehr wenige Netzbetreiber in Kooperation mit Vermietern davon Gebrauch, wie laut BUGLAS-Geschäftsführer Wolfgang Heer eine interne Umfrage seines Verbandes bestätigt.

Die zweite Alternative „Modernisierungumlage“ gilt ebenfalls in der Praxis als nur bedingt oder gar nicht umsetzbar. So haben Netzbetreiber an den errichteten Netzen kein Eigentum und müssen Gewährleistungspflichten gegenüber Eigentümern nachkommen. Für Vermieter sind damit hohe bürokratische Aufwendungen verbunden. Auch hier werden alle Mieter unabhängig von der Nutzung belastet und Open Access ist Bedingung für die Umlagefähigkeit.

Frei finanziert Ausbau

Als Alternative bleibt aktuell nur der frei finanzierte Ausbau. Auch dieser ist mit Herausforderungen verbunden. Der Vermieter sollte beim Ausbau durch einen Netzbetreiber vereinbaren, dass sich dieser nicht die Rosinen herauspickt und keine Flickenteppiche im Gesamtbestand entstehen. Dieser droht bei einem sogenannten „bedarfsgerechten“ Ausbau. Der Vermieter hat zudem nur begrenzte Möglichkeiten zum Wechsel des Versorgers. Baut der Vermieter selber aus, muss er sich je nach Nutzungsmodell selber um Vorleistungspartner kümmern und Verträge mit den Mietern schließen. Zudem trägt dieser das Refinanzierungsrisiko und das Risiko des Überbaus in der NE3 sowie der physischen Mitnutzung im Gebäude. Eine praktikable Lösung wären freie Vereinbarungen, bei der das Wohnungsunternehmen das Netz errichtet und ein Telekommunikationsunternehmen dieses anmietet. Aber auch hier bestehen Risiken.

Fazit

Der grundsätzliche Wille zur Kooperation in der NE4 ist da. Die großen Bestandhalter haben das Thema alle auf dem Schirm. Hingegen ist die Glasfaser vor allem bei den kleinen Firmen und Eigentümergemeinschaften noch gar nicht angekommen. Und bei der Augenhöhe stehen dem ein oder anderen großen Netzbetreiber noch dessen Marktgröße und Eigenverständnis im Weg. ■



© DSC, Christian Lietzmann

Moderator Prof. Dr. Jo Groebel führte sehr unterhaltsam durch das Programm