

13. Kommunalen Breitband Marktplatz 2024

**Brauchen wir noch Förderung?  
Oder regelt der Markt den Ausbau?**



## Dr. Henrik Bremer

Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Steuerrecht  
Wirtschaftsprüfer  
Steuerberater

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

- **Gigabitförderung 2.0** war im vergangenen Jahr von **hoher Nachfrage & deutlicher Überzeichnung** geprägt
- **Bedarf & konstant hohe Interesse an der Progression** der Breitbandinfrastruktur werden durch hohe Resonanz auf die Fördermaßnahmen verdeutlicht
- Im Kontext der geplanten **Umstrukturierung** der Gigabitförderung 2.0 äußern sich Branchenverbände kritisch & fordern Reduzierung der Bundesfördermittel

Die **Kanzlei WIRTSCHAFTSRAT Recht** fasst für Sie aktuelle Entwicklungen & Perspektiven für das Jahr 2024 zusammen & gibt einen Überblick über mögliche Handlungsoptionen zur Bewältigung akuter Herausforderungen.

1.

## Marktanalyse

a) Aktuelle Entwicklung

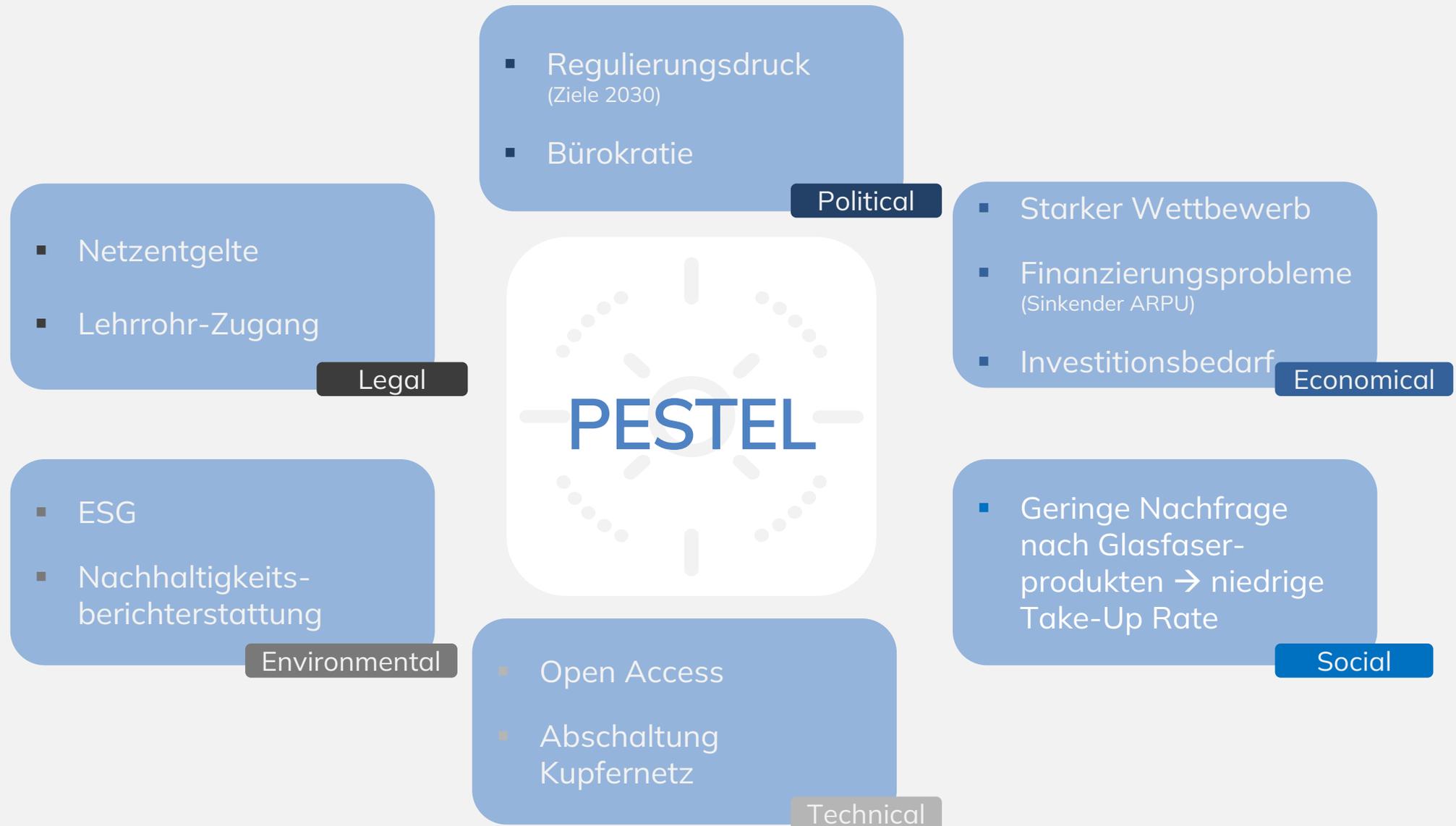
b) Fördersituation

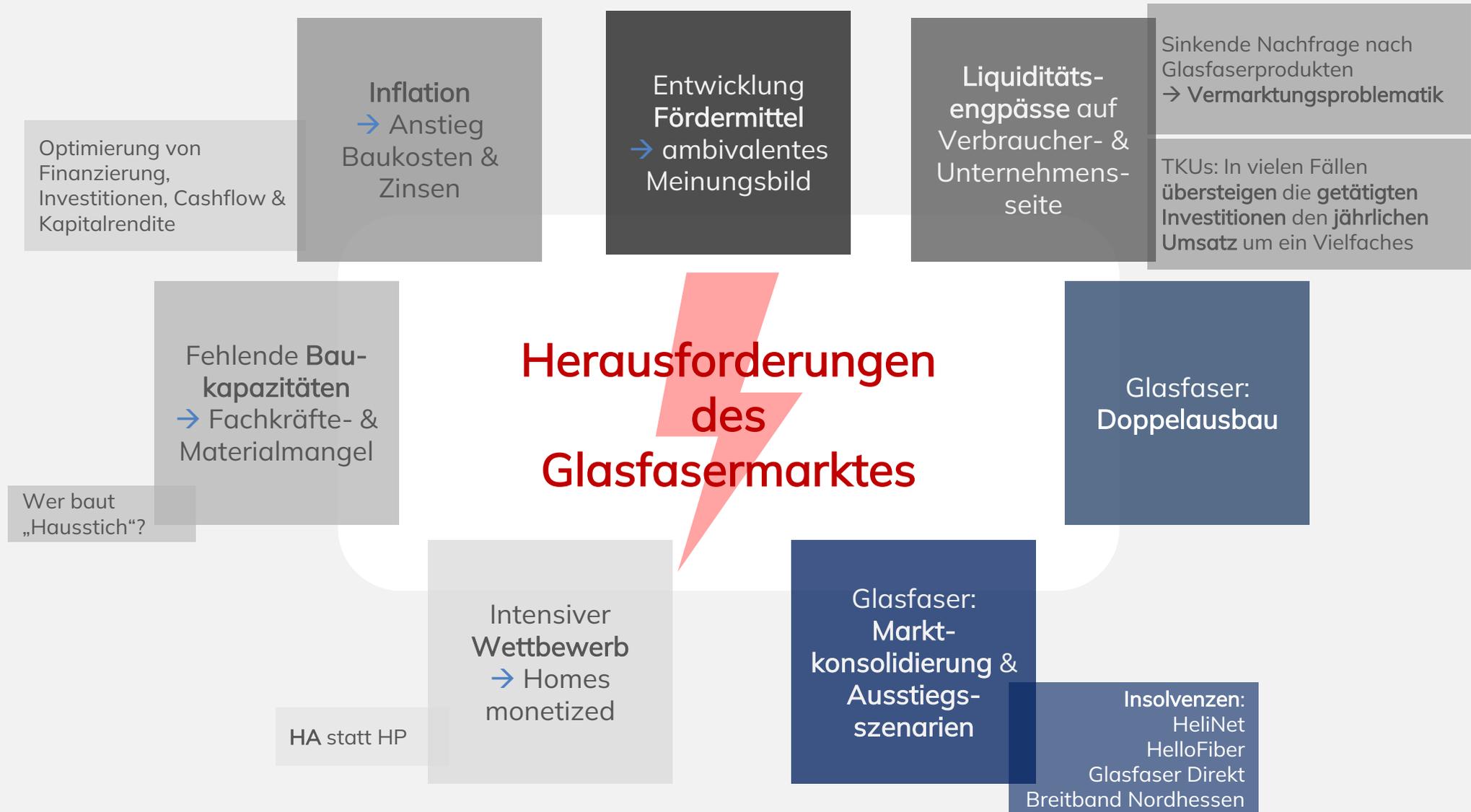
2.

## Neuausrichtung & Strategien

a) Einschätzung zur Förderdiskussion

b) Chancen durch Förderung







## Gründe aus Kundensicht

Fehlende finanzielle Mittel

Mangelnde Zahlungsbereitschaft

Kosten-Nutzen-Analyse → entgegengesetzt zum Glasfaserprodukt

Fehlende Nachfrage nach Glasfaserprodukten

Fehlendes Bewusstsein für Mehrwert von Glasfaser

Technologiewechsel

Anbieterwechsel



Unternehmen ändert Strategie

### Wegen gestiegener Baukosten: GVG Glasfaser in Kiel entlässt rund 110 Mitarbeiter



Quelle: Kieler Nachrichten

### UGG kann sich Glasfaserausbau in Berkatal, Meißner und Wehretal nach Zusage nicht leisten

20.12.2023, 06:27 Uhr  
Von: Eden Sophie Rimbach, Theresa Lippe

Quelle: HNA

ST+ Glasfaser-Ausbau

Teilen Drucken Merken

### Erfahrungen mit der Deutschen Giganetz: Freude im Landkreis Heilbronn, Frust im Hohenlohekreis

Im Februar 2022 erfolgte in Brackenheim der erste Spatenstich zum Glasfaser-Ausbau durch die Deutsche Giganetz in der Region. Rund anderthalb Jahre später fallen die Urteile über Arbeit und Kommunikation des Hamburger Konzerns sehr unterschiedlich aus.

von Wolfgang Müller und Christian Nick  
24. Oktober 2023, 06:07 Uhr | Update: 13. November 2023, 03:33 Uhr | 2 Min

Quelle: Stimme

g+ PFUSCH BEIM TIEFBAU

### Immer mehr Gemeinden streiten mit Deutsche Glasfaser

In diesem Jahr war der Netzbetreiber Deutsche Glasfaser immer wieder in den Schlagzeilen von Lokalmedien. Unmut entsteht oft wegen schlechten Kabeltiefbaus – oder wegen Bewohnern, die zu viel Zeit am Fenster verbringen.

Eine Recherche von Achim Sawall

15. Dezember 2023, 12:00 Uhr

Quelle: golem.de

FTTH-AUSBAU

### Deutsche Glasfaser entlässt 100 Beschäftigte

Wegen hoher Zinsen, gestiegener Kosten und knapper Baukapazitäten kürzt Deutsche Glasfaser die Arbeitsplätze im Vertrieb. Es soll Abfindungen geben.

Quelle: golem.de

ST+ FRIEDBERG

### Zu wenige wollen Glasfaser, Betreiber stoppt Netzausbau

VON THORSTEN WINTER - AKTUALISIERT AM 18.02.2024 - 17:03



Friedberg in Hessen muss sich nach einem neuen Partner für das geplante Glasfasernetz umsehen. Es haben sich in etlichen Stadtteilen nicht genügend Interessenten gemeldet, der GVG Glasfaser GmbH wird der Ausbau zu teuer.

Quelle: Frankfurter Allgemeine

# 1. Marktanalyse | a) Aktuelle Entwicklungen

## Zunehmende Neuausrichtungen der TKUs zu beobachten (I)

UGG

UGG ist ein **Glasfaser-Joint-Venture** zwischen Allianz und dem spanischen Telefónica-Konzern. Man bleibe bei den Ausbauzielen von 2,2 Millionen Haushalten, betonte Prautzsch. *"Wir haben zum Ende des Jahres mit 400 Gemeinden Vereinbarungen geschlossen, das sind 1,2 Millionen Haushalte."* Das Geld sei da und man leiste viel für den FTTH-Ausbau.

**UGG will höhere Take-Up-Raten – aber erwartet niedrigere**

Gleichzeitig bringe ein breiterer Ausbau einen Rückgang bei den Take-Up-Raten. Am Anfang habe man meist Ein- und Zweifamilienhäuser ausgebaut, daher waren die Take-Up-Quoten "extrem hoch", sagte Prautzsch. *"Wir bauen jetzt immer mehr wohnungswirtschaftlich in Mehrfamilienhäusern aus. Wenn wir die Inhouse-Verkabelung einmal in die Hand nehmen, machen wir es für das gesamte Gebäude. Damit wird unsere Take-Up-Rate sinken, weil nicht jeder Kunde, der angeschlossen wird, auch sofort die Aktivierung will."*

Insgesamt beurteilte er den Markt jedoch pragmatisch. *"Wir sind in Deutschland noch kein Glasfaserland. Das sind wir weder von dem, was ausgebaut und angeschlossen ist, noch sind wir es im Kopf und bei den Voraussetzungen."* UGG vermarktet die Anschlüsse nicht selbst, sondern über Telefónica und andere Partner. ■

Quelle: golem.de



Deutsche Glasfaser

htp und Deutsche Glasfaser gehen eine „Open-Access-Kooperation“ in der Region Hannover, in den Landkreisen Hildesheim, Peine und Salzgitter ein. Zukünftig werden dort allen netztechnisch erreichbaren Anwohnern neben den Tarifen von Deutsche Glasfaser auch Internet- und Telefon-Angebote des Regionalanbieters htp zur Verfügung stehen.

Quelle: CASCHYS BLOG

Der Netzbetreiber konzentrierte sich daher auf den **Anschluss der Kunden** sowie auf interne **Effizienzsteigerungen**. *"Im Zuge dieses Prozesses passen wir die Zahl der Beschäftigten von 2.000 bundesweit um 100 Mitarbeitende an, hauptsächlich im Vertrieb."*

Quelle: golem.de

DGN

GLASFASER

**Deutsche Giganetz erhält 250 Millionen für FTTH-Ausbau**

Mit der neuen Finanzierungsrunde weist Deutsche Giganetz auch einen Bericht zurück, nach dem ein bisheriger Investor sich zurückziehen wolle. **Der Ausbau sei abgesichert**, sagt der Firmenchef.

Quelle: golem.de

Glasfaserinvestoren schauten auf den **Cash Flow, Rentabilität** sei ein Must-have. Das sagte Steffen Leiwesmeier, Head of Treasury der Deutschen Giganetz, am 19. März 2024 auf der FTTH Conference in Berlin. **"Investitionsentscheidungen wurden rationaler"** – **Transparenz und Verlässlichkeit** seien der Schlüssel in diesem **größten Investitionszyklus der Geschichte**.

Nutzern müsse ein **"Customer Journey"** geboten werden, was die meisten Betreiber unterschätzten. *"Es ist nicht nur eine Sache der Technik. Der Kunde soll ein Servicepaket erhalten, das ein stabiles Netzwerk",* unkomplizierte und genaue Abrechnungen und ordnungsgemäß funktionierende Zusatzdienste beinhalte, erklärte Leiwesmeier.

Quelle: golem.de

DTAG

Illek sieht das pragmatisch: Das einzig Entscheidende sei, dass die Menschen bei der **Telekom Kunden** würden, sagte der Finanzvorstand. "Wenn sie sagen, mir reicht auch ein **Vectoring-Anschluss** in meiner Umgebung, dann ist das auch etwas Gutes." Insgesamt gewinne die Telekom kontinuierlich Marktanteile hinzu.

Quelle: teltarif.de

→ **DTAG verfolgt Kundenstrategie, dabei kein Fokus auf Glasfaser**

**Hamburg, San Francisco.** **T-Mobile**, die US-Tochter der Deutschen Telekom, steht vor einem Strategiewechsel: Das Management der bislang rein auf den Mobilfunk fokussierten Gesellschaft ist kurz davor, den **Aufbau eines eigenen Glasfasernetzes** zu beschließen. Dies erfuhr das Handelsblatt von mehreren Quellen bei der Deutschen Telekom, die an der Entscheidung direkt oder indirekt beteiligt sind.

Quelle: Handelsblatt

Vodafone

Vodafone moniert, dass sich hohe **Leerrohr-Mietpreise** negativ auswirken würden auf den Glasfaser-Ausbau insgesamt in Deutschland. Denn sollte sich die **Bundesnetzagentur** der Haltung der Telekom anschließen und hohe Preise festlegen, dann würde das nur dem Bonner Konzern nützen, sagt Vodafone-Managerin Richter. „Aber das schadet Digital-Deutschland, denn das **bremst** den **Bau von Glasfaser** und belästigt die Bürger mit teils **unnötigen Baustellen** auf Bürgersteigen und Straßen.“

Quelle: Handelsblatt

### → Mitverlegungsstrategie

NIEDERSACHSEN

### OXG startet Glasfaserausbau für **300 Millionen Euro**

Das **Vodafone**-Joint-Venture **OXG Glasfaser** lässt in Düsseldorf die Bagger rollen. In Niedersachsen will man **300.000 neue Glasfaser-Anschlüsse** bauen.

Quelle: golem.de

Glasfaser Nordwest

Für die Einwohner in Niedersachsen, Bremen und Nordrhein-Westfalen gibt es gute Nachrichten in Bezug auf **Glasfaser-Internet**. So gaben Glasfaser **Nordwest** und **1&1** bekannt, sich auf eine **langfristige Kooperation** geeinigt zu haben. Die sieht vor, dass **1&1** künftig entsprechende Glasfaser-Anschlüsse vermarktet. Das macht das Glasfaser Nordwest – ein 2020 gegründetes **Joint Venture aus Telekom und EWE** – selber nämlich nicht; die Telekom und EWE als eigenständige Unternehmen hingegen natürlich schon. Der **Pressemitteilung** zufolge profitieren schon im **ersten Halbjahr 2024** über eine **Million Haushalte** und Unternehmensstandorte von der zusätzlichen Glasfaser-Verfügbarkeit durch **1&1** und dessen vergleichsweise günstigen Preisstruktur. Bis 2027 will man mindestens 1,5 Millionen Haushalte an die sogenannte FTTH-Infrastruktur (**Fiber to the Home**; Glasfaserleitungen bis in die eigenen vier Wände) anbinden. Die Umsetzung ist relativ einfach möglich, da die **Open-Access-Technologie** zum Einsatz kommt. So docken andere Telekommunikationsanbieter an, um mehr Vielfalt und Wettbewerb zu ermöglichen.

Quelle: Computer Bild



GVG

### GVG Glasfaser stellt Geschäftsführung neu auf

- Künftig neues, dreiköpfiges Management-Team
- Deutlich verschlankte Geschäftsleitung wird neue GVG-Strategie schlagkräftig umsetzen

15.02.2024, Kiel. Die GVG Glasfaser stellt ihre Geschäftsleitung neu auf. Künftig besteht das Management-Team des Kieler Unternehmens aus drei statt sechs Personen. Diese Veränderung geschieht zeitgleich mit der angepassten strategischen Ausrichtung des Unternehmens, das seinen Fokus zunächst auf bereits im **Ausbau** sowie **Betrieb befindliche Ausbaubereiche legt und die Vermarktung neuer Ausbauprojekte bis auf weiteres zurückstellt**. Zudem konzentriert sich der Kieler Glasfaser-Spezialist auf die Versorgung seiner Bestandskunden in ganz Deutschland. Die Verschlinkung der Geschäftsleitung ist in diesem Zuge ein konsequenter Schritt auf dem Weg, den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens langfristig zu sichern.

Quelle: GVG Glasfaser

### Überblick – Gigabitförderung 2.0

Bewilligung von  
436 Projekten



3,6 Milliarden Euro  
Bundesförderung

Seit 2015 hat Bund insgesamt 17 Mrd. €  
zur Verfügung gestellt



Anbindung von  
638.000 weiteren  
Anschlüssen in 2.300  
Kommunen



28% aller deutschen  
Haushalte verfügen über einen  
Glasfaseranschluss



Der Ausbau des 5G-  
Mobilfunkstandards erstreckt  
sich über fast 90% der  
deutschen Fläche.



Antragseingänge & Bewilligungen Breitbandausbauprojekte (Stand Oktober 2023)

**Aktueller Förderstand**

Modell: WiLü > BeMo

Bundesland	Landesobergrenzen	beantragte Zuwendung	davon beantragte Zuwendung Fastlane	beantragte Anschlüsse	Gesamt	Anträge				Bewilligungen	bewilligte Bundesförderung	bewilligte Anschlüsse
						Fastlane	Reguläre Anträge	BeMo*	WiLü**			
BB	180.000.000,00 €	491.148.900,00 €	92.322.900,00 €	90.958	14	5	9	0	14	0	- €	0
BE	25.000.000,00 €	- €	- €	0	0	0	0	0	0	0	- €	0
BW	320.000.000,00 €	1.937.843.305,44 €	333.089.007,55 €	337.655	234	35	199	152	82	17	123.708.270,00 €	25.206
BY	450.000.000,00 €	1.656.125.768,87 €	236.599.180,01 €	325.926	557	44	513	41	516	31	90.825.900,00 €	19.543
HB	25.000.000,00 €	- €	- €	0	0	0	0	0	0	0	- €	0
HE	250.000.000,00 €	397.181.609,50 €	100.000.000,00 €	77.429	29	1	28	2	27	0	- €	0
HH	25.000.000,00 €	- €	- €	0	0	0	0	0	0	0	- €	0
MV	120.000.000,00 €	270.879.500,00 €	184.589.500,00 €	49.639	13	6	7	1	12	0	- €	0
NI	220.000.000,00 €	271.615.000,00 €	175.090.000,00 €	33.499	9	4	5	5	4	2	144.000.000,00 €	11.677
NW	400.000.000,00 €	530.261.399,21 €	18.662.750,00 €	89.423	37	1	36	4	33	0	- €	0
RP	210.000.000,00 €	477.435.845,94 €	187.038.864,91 €	81.829	10	4	6	0	10	1	34.800.000,00 €	8.192
SH	130.000.000,00 €	11.509.977,70 €	3.607.286,01 €	2.201	9	2	7	3	6	0	- €	0
SL	130.000.000,00 €	27.012.000,00 €	- €	3.687	9	0	9	0	9	0	- €	0
SN	210.000.000,00 €	567.921.600,00 €	136.486.800,00 €	108.183	22	7	15	4	18	4	60.703.200,00 €	17.558
ST	170.000.000,00 €	109.155.600,00 €	69.681.600,00 €	19.228	10	4	6	1	9	0	- €	0
TH	180.000.000,00 €	270.843.300,00 €	12.069.000,00 €	53.924	18	1	17	17	1	1	12.069.000,00 €	2.235
<b>Gesamt</b>	<b>3.045.000.000,00 €</b>	<b>7.018.933.806,66 €</b>	<b>1.549.236.888,48 €</b>	<b>1.273.581</b>	<b>971</b>	<b>114</b>	<b>857</b>	<b>230</b>	<b>741</b>	<b>56</b>	<b>466.106.370,00 €</b>	<b>84.411</b>

\*Betreibermodell \*\*Wirtschaftlichkeitslückenmodell

In 10 Bundesländern Übernachfrage nach Fördermitteln

## Verbände & ausbauende Unternehmen

- Beklagen negative Auswirkungen der Förderung auf EWA

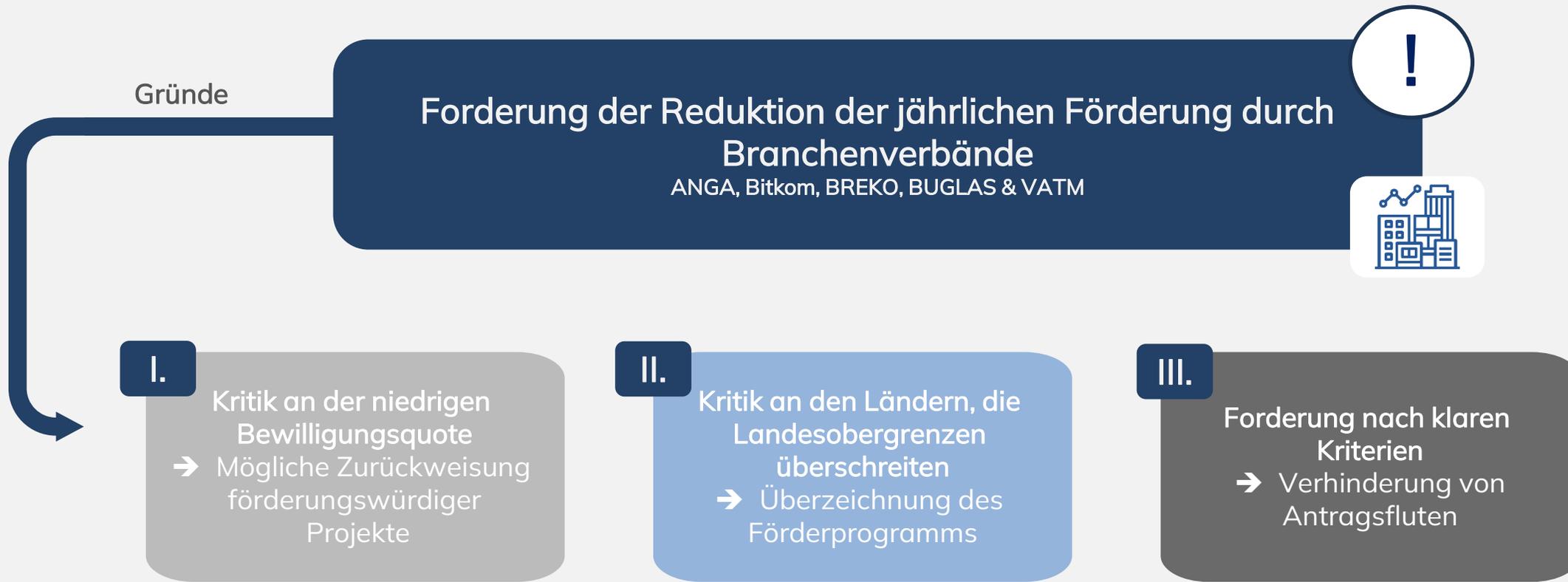


VS

## Kommunen & Länder

- Immenser Finanzierungsbedarf für Energie- & Wärmewende





Ob & inwieweit die Kritik berechtigt ist, können erst die weitere Entwicklung & konkrete Umstrukturierungsmaßnahmen zeigen.

## Konkrete Vorschläge für die Optimierung aller Prozesse

ANGA, Bitkom, BREKO & VATM



Limitierung der Bundesfördermittel für neue Förderanträge auf max. 1 Mrd. Euro



Sicherstellung der Kofinanzierung der Länder vor Start eines Förderaufrufs



Vereinheitlichung der Verwaltung & der Durchführung der Verfahren



Ermöglichung der Kombination aus eigenwirtschaftlichem & gefördertem Ausbau



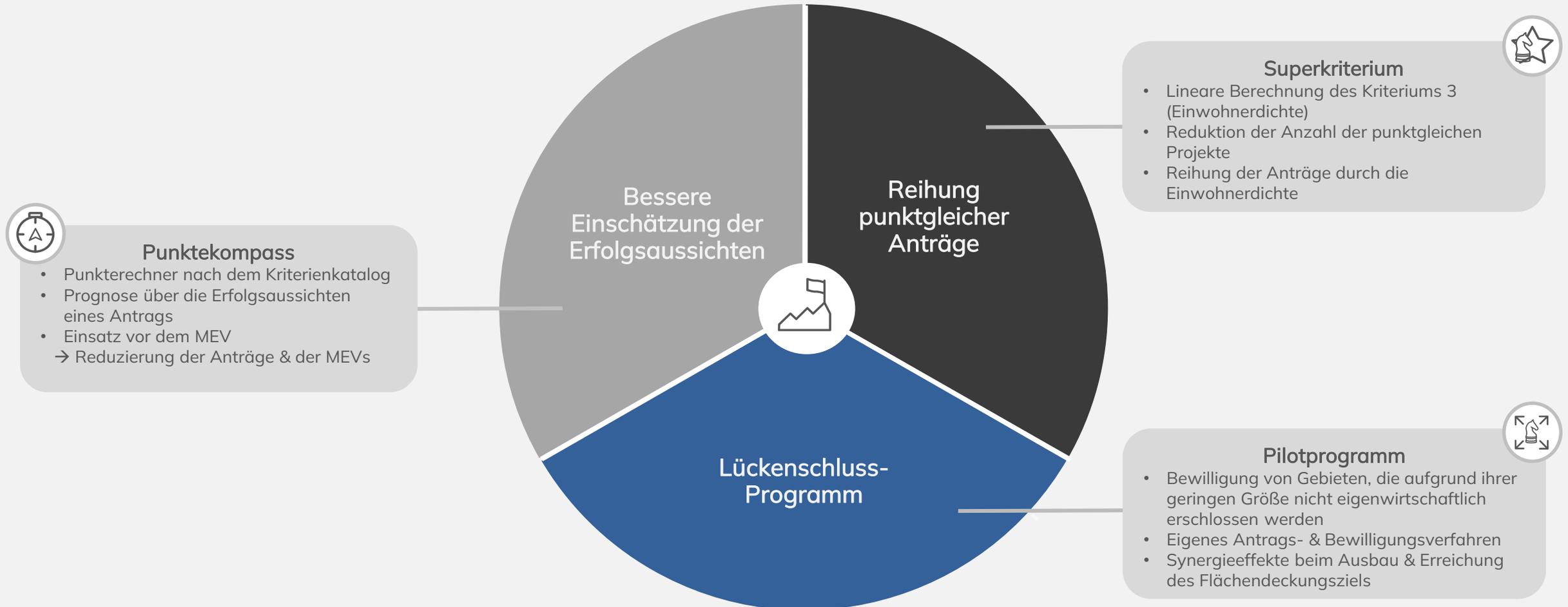
Ausweitung der Nutzung von Branchendialogen auf Landkreisebene



Zwei Förderaufrufe mit zeitlicher Staffelung & spezifische Vorgaben für Markterkundungsverfahren

### Optimierungskonzept & Einsatz neuer Instrumente

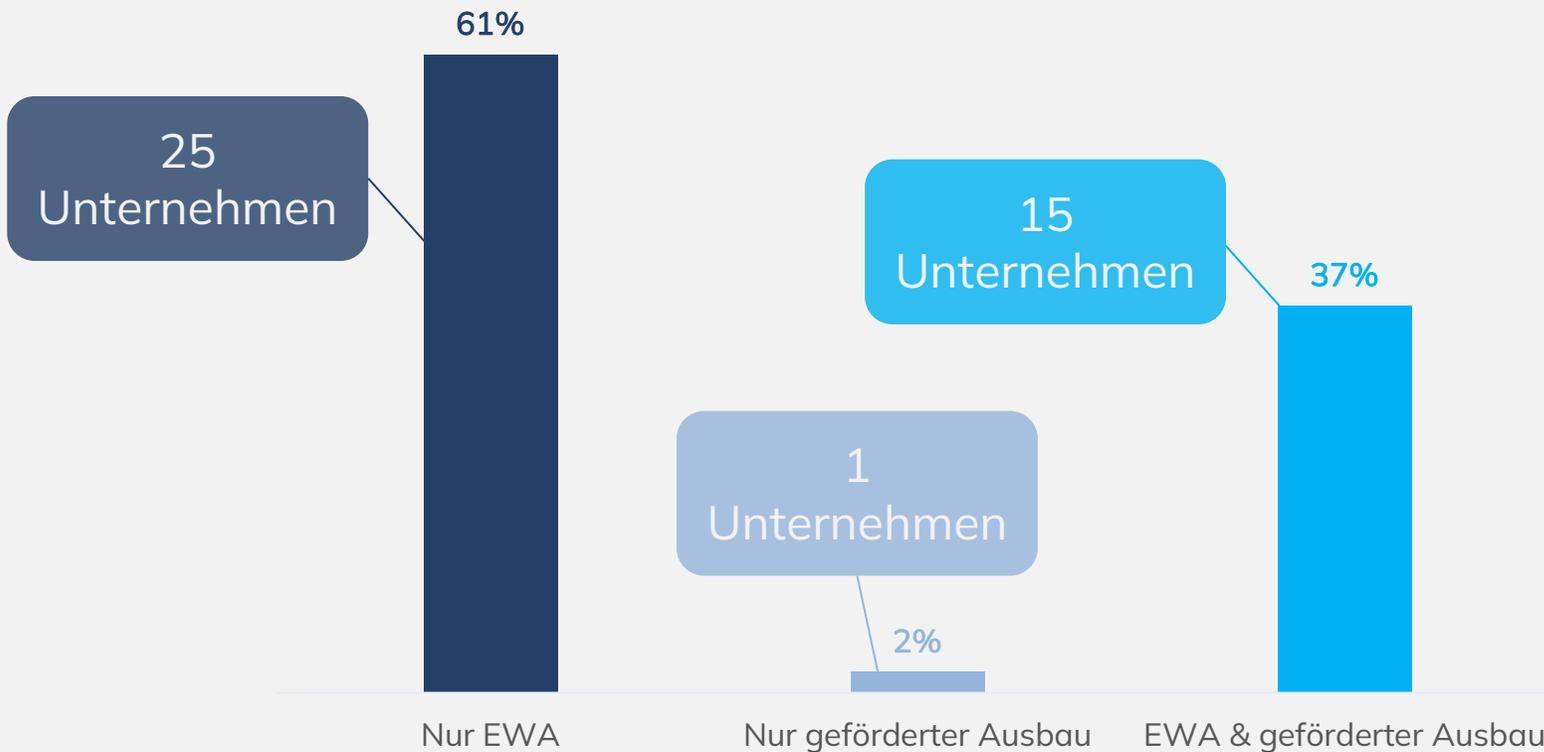
BMDV, Förderbeirat & kommunale Spitzenverbände



- Niedersachsen setzt Breitband-Förderung fort: Mindestens **80 Mio. €** für 2024 bereitgestellt (Ministerium erwägt bis zu 120 Mio. €)
  - Kritik am vorherigen Förderstopp
- Landkreistag & Kommunen reagieren erleichtert → betonen Bedeutung der **Kofinanzierung**
- Förderung richtet sich an **ländlichen Raum**
  - Anträge aus Landkreisen Osnabrück, Cuxhaven, Uelzen, Celle und Heidekreis betroffen
- Unternehmerverbände betonen Notwendigkeit eigenwirtschaftlicher Investitionen & fordern Fokus auf Flächenerschließung

- **Überhitzung der Ausbaukosten** → kein Nachweis dafür, dass durch Förderung Tiefbaukosten gestiegen sind
  - Eigene Wahrnehmung: Preisdruck lässt langsam nach → „Überangebot“ von Tiefbauern in begleiteten Ausschreibungen
- Mecklenburg-Vorpommern: 1,4 Mrd. € Bundesmittel
  - Führt langsam geförderter Ausbau zu Marktverzerrungen?

- Tätigkeit im EWA und / oder geförderten FTTB/H-Ausbau (Befragung von 41 Marktakteuren):



Großes Potenzial für  
hybride Strategien

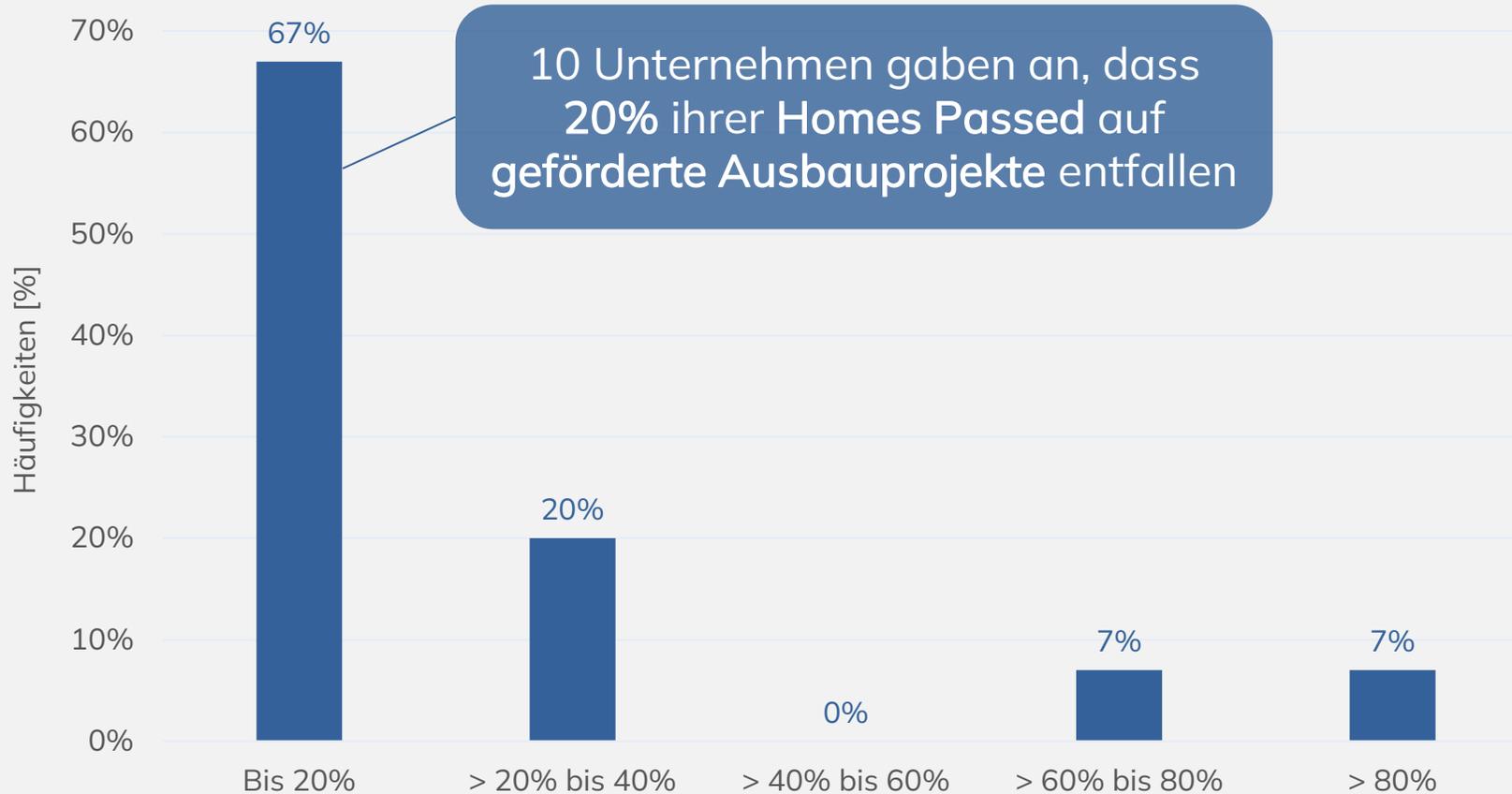


- **Priorität von Stadtwerken, Landkreisen & Kommunen liegt vermehrt auf EE-Ausbau**
  - **Breitband eher Nebendarsteller**
    - **Motto = „Geld kann nur einmal ausgegeben werden“**
- **Chance für TKUs geförderte Ausbauprojekte in betroffenen Regionen zu realisieren**
  - **Angespannte Finanzlage verringert EWA-Attraktivität**
  - **Vermarktungsquote:** Lässt sich das Projektgebiet weiterhin zu 90 % eigenwirtschaftlich & finanziell tragfähig erschließen?
- **Materialkonzept im geförderten Ausbau**
  - **Netze = standardisiert & dokumentiert → M&A kompatibel (individuelle Netzkonzepte nicht)**

## EUROPÄISCHE KOMMISSION - Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Förderung von Breitbandnetzen

- *Bei Rückforderungsmechanismen müssen auch Gewinne aus anderen Transaktionen im Zusammenhang mit dem staatlich geförderten Netz berücksichtigt werden. Wenn beispielsweise ein Unternehmen eigens für den Aufbau oder den Betrieb des staatlich geförderten Netzes gegründet wird und ein bestehender **Anteilseigner** dieses Unternehmens dann seine Anteile an dem Unternehmen innerhalb von sieben Jahren nach Fertigstellung des Netzes oder innerhalb von zehn Jahren nach Gewährung der Beihilfe **ganz oder teilweise verkauft**, muss der **Mitgliedstaat den Betrag zurückfordern, um den der Verkaufserlös den Preis übersteigt**, zu dem der derzeitige Anteilseigner einen angemessenen Gewinn erzielen würde.*
- *Beispiel: Wenn beispielsweise ein Anteilseigner 40 % der Anteile des begünstigten Unternehmens hält, der Kapitalwert („Net Present Value“, NPV) des Unternehmens bei Anwendung eines Abzinsungssatzes in Höhe des angemessenen Gewinns  $X$  beträgt und der Anteilseigner seine Anteile für einen Gesamtbetrag von  $Y$  verkauft, muss der Mitgliedstaat von dem Anteilseigner  $Y - 40 \% \times X$  zurückfordern.*

- Anteil **Homes Passed** die durch **öffentliche Förderung** errichtet wurden sind (Befragung von 41 Marktakteuren):



**Nachgelagertes Netz**  
→ Förderung nutzen, um  
EWA zu finanzieren



Wie könnte so  
etwas in der  
Praxis aussehen?

## 2. Neuausrichtung & Strategien | b) Chancen durch Förderung

### Betreibermodell mit Kaufoption



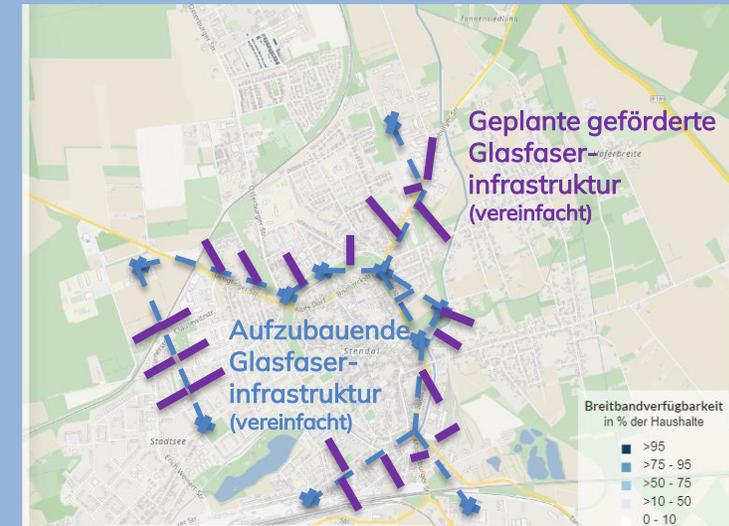
#### Zusammenfassung des Modells:

- 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:

- 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

## 2. Neuausrichtung & Strategien | b) Chancen durch Förderung Inanspruchnahme kommunaler Infrastrukturdarlehen



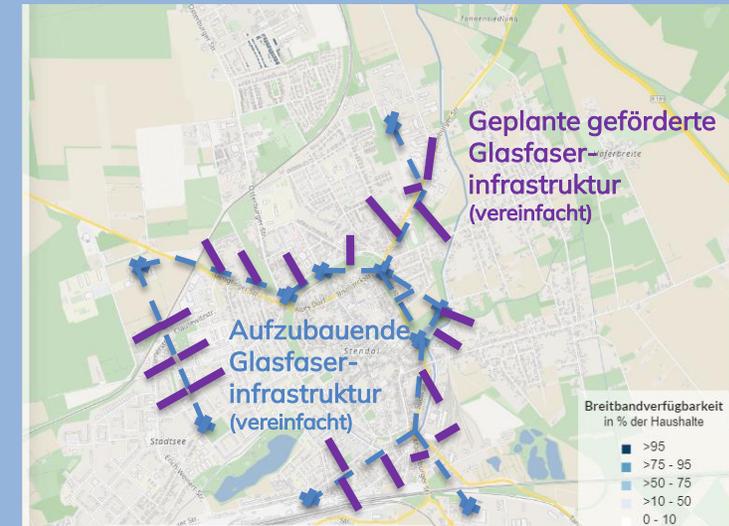
### Zusammenfassung des Modells:

- 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

WIRTSCHAFTSRAT RECHT



[www.wr-recht.de](http://www.wr-recht.de)



[info@wr-recht.de](mailto: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.