

**Autor:** Gun, Adrian  
**Seite:** 20

**Mediengattung:** Zeitschrift/Magazin  
**Auflage:** 11.500 (gedruckt) <sup>1</sup> 14.558 (verkauft) <sup>1</sup>  
 19.488 (verbreitet) <sup>1</sup>

<sup>1</sup> IVW 2/2021

# HENNE-EI-DILEMMA BEIM BREITBAND

**Förderung Auf dem Land bauen Telekom-Unternehmen dann aus, wenn genügend Menschen einen Vertrag in der Vorvermarktungsphase abschließen: zu wenig Verträge, kein Ausbau. Eine Gutschein-Lösung könnte hingegen die Kundennachfrage ankurbeln**

Für Telekommunikationsunternehmen ist der Ausbau von Glasfasernetzen nur dann wirtschaftlich, wenn im Versorgungsgebiet eine gewisse Quote an Hausanschlüssen durch entsprechende Nachfrage erreicht wird«, erläutert Martin Heindl, Geschäftsführer der hessischen VKU-Landesgruppe, im Pressegespräch. »Haus- und Wohnungseigentümer schrecken jedoch vor Investitionen zurück, wenn sie vom Mehrwert eines Glasfaseranschlusses noch nicht überzeugt sind.«

So entstehe das Henne-Ei-Problem des schnellen Internets: Ohne Nachfrage bauen dann die Telekommunikationsunternehmen nicht die Fiber-to-the-Home (FTTH)- Leitungen aus. Ohne Anschluss ließen sich die Vorteile des schnellen Surfens nicht belegen und damit bleibe die Nachfrage gering. Wie essenziell die Anschlussquote für einen FTTH-Ausbau inklusive der Inhouseverkabelung nach Region ist, zeigt sich in der Praxis: Wenn die Münchener MNet mit ihren Partnern ein gefördertes Gebiet oder den urbanen Raum ausbauen möchten, können sie auf eine solche verzichten.

Jedoch ist im ländlichen Raum ein kompletter eigenwirtschaftlicher FTTH-Ausbau schwierig. Im laufenden Regio-Ausbauprojekt in Bayerisch-Schwaben braucht es nur exemplarisch eine Quote: Rund 40 Prozent der Haushalte im Ausbaubereich müssten für mindestens zwei Jahre einen Internetanschluss bei M-Net buchen.

Auch die Stadtwerke Neumünster (SWN) aus Schleswig-Holstein setzen auf die Phase vor dem Ausbau: »Jede Person, die in der Vorvermarktungsphase ein Breitband- Produkt bucht, erhält dafür den notwendigen Anschluss kostenfrei inkl. 20 Meter auf privatem Grund«, erläutert eine SWN-Sprecherin. Obwohl kommunale Versorger sehr stark für die Zukunftstechnologie werben, lassen sich nicht gleich alle Eigen-

tümer anschließen. »Dann vermarkten wir unsere Produkte und den Glasfaserausbau in den Gebieten noch ein zweites oder drittes Mal«, gibt die SWN-Sprecherin Einblicke. Zwar werde der Ausbau dadurch etwas teurer, doch nur so würden langfristig hohe Anschlussquoten erreicht.

Gerade hier ist der springende Punkt: Selbst wenn ein Netz entsteht, lebt dieses vom Datenverkehr auf den Leitungen. Und diese Daten müssen beim Kunden in den Wohnungen ankommen. Dafür bedarf es auch einer Inhouseverkabelung. Ansonsten sei zu befürchten, dass auf dem Land ein Glasfasernetz entsteht, welches am Bordstein statt in den Häusern und Wohnungen enden könnte, sagt Heindl. Die Gutschein-Lösung (Glasfaser-Voucher) setzt hier den Hebel an: Bisher wird mit den gängigen Zuschüssen wie dem Betreibermodell oder der Wirtschaftlichkeitslücke der Netzausbau an sich gefördert. Der Gutschein zielt indes auf die Nachfrage und dient als Ergänzung zu den bisherigen Instrumenten.

So ist das Konzept

Die Idee der Hessen sieht folgendes vor: Wer den Gutschein annimmt, soll laut dem VKU-Vorschlag zum FTTH-Ausbau inklusive der Inhouseverkabelung verpflichtet sein. Die Förderspanne reicht dabei von 500 bis zu 1500 Euro pro Anschluss. Die Summe soll von der Siedlungsdichte abhängen: Je geringer diese ist, desto höher die Erschließungskosten und desto höher der Förderbedarf.

Weitere 150 Euro erhält man pro Nutzungseinheit im Gebäude für eine (künftig noch) herzustellende Inhouseverkabelung. Weiterhin sollten für weit außen liegende Gebäude bis zu 5000 Euro vorgesehen werden. Antragsberechtigte sollen Städte und Gemeinden sein, da sie die örtlichen Verhältnisse am besten kennen.

Erfahrungen mit dem Gutschein

Die Telekommunikationsunternehmen profitieren davon, dass mit dem Gutschein ein großer Teil der Kosten abgedeckt würde. Dies könnte ihnen den Spielraum geben, auf notwendige Quoten bei der Vorvermarktung zu verzichten, was wiederum den Druck auf die Hauseigentümer verringert. Diese könnten sich dann anschließen lassen, um den FTTH-Ausbau anzukurbeln. Noch ist es Zukunftsmusik. Dabei hat bereits 2018 der Verband kommunaler Unternehmen (VKU) mit weiteren Verbänden eine solche Möglichkeit erfolglos in den politischen Raum gestellt.

Erfahrungen mit der Gutschein-Förderung wurden in Frankreich und Spanien gesammelt; ebenso in Marburg. Diese hatten bereits von 2013 bis 2017 eine solche Gutschein-Variation angeboten. Stefan Koch, mitverantwortlich für den Glasfaserausbau bei den Stadtwerken Marburg, zieht Bilanz: »In Marburg erzielten wir damit je nach Gebiet eine Anschlussquote zwischen 80 bis 90 Prozent. Vor allem im ländlichen Raum half es uns deutlich weiter«, sagt Koch, der zudem den Vorstoß der hessischen Landesgruppe unterstützt, denn er ist ebenso Vorsitzender des Arbeitskreises Telekommunikation.

Die damalige Marburger Förderung hat sogar die Inhouseverkabelung nicht inkludiert, dafür aber die Förderempfänger (Eigentümer) zur Herstellung dieser Verkabelung verpflichtet, damit keine halbfertigen, nicht nutzbaren Anschlüsse entstehen. Ergänzend stellten die Stadtwerke die Materialien dafür bereit. Die Neumünsteraner begrüßen den Vorstoß, weil er die Anschlussquote in der Erstvermarktung erhöhen könnte, so die Sprecherin. Auch könnten Kommunen oder Stadtwerke, wenn es die Finanzen zulassen, einen Gutschein selbst einführen, ergänzt Heindl von der Landesgruppe.

