

Offizielles Magazin
des Wettbewerbes
„Großer Preis
des Mittelstandes“



PT-MAGAZIN

für Wirtschaft und Gesellschaft

20. Jahrgang | Ausgabe 1 • 2 | 2024 | ISSN 1860-501x | 3 Euro

www.pt-magazin.de

AUTOMATISCH GUT?

PARADIGMENWECHSEL ERFORDERLICH: **KANT UND DER GESUNDE MENSCHENVERSTAND**

VISIONÄRE TECHNOLOGIEPARTNERSCHAFT? MITTWEIDA UND ESTLAND

FÜHRUNGS-MACHT UND OHNMACHT: **ZWISCHEN MACHTVAKUUM UND KONTROLLWAHN**

MEHR AUFRICHTIGKEIT: VERTRAUEN BRAUCHT VERANTWORTUNG

Atombrüder

Innerhalb weniger Monate hat sich die Schreibtischwelt verändert. So auch unser Titelbild. Oder haben Sie erkannt, dass nicht nur der Roboter, sondern auch der Mensch einer KI entsprungen ist? Am Ende besteht alles aus unterschiedlichen Atomen. Routinen können heute schon an die KI ausgelagert werden. Aber kreative und zwischenmenschliche Aktivitäten nehmen an Bedeutung zu! Nicht nur deshalb gilt: MIT ZUVERSICHT RICHTUNG ZUKUNFT!
Herzliche Grüße, Helfried Schmidt und Petra Träger!

Schatten am Glasfaserhimmel

Kommunen sind gefordert, ihre Spielräume zu nutzen



Bis 2030 sollen rund 40 Millionen Haushalte in Deutschland über einen Glasfaseranschluss verfügen – und damit alle heutigen Festnetzanschlüsse umgerüstet werden. Das Ziel ist ambitioniert, aber der Ausbau hat zuletzt massiv Fahrt aufgenommen. Neben öffentlicher Förderung trägt dazu vor allem der Zustrom privaten Kapitals bei, das in dieser Höhe keinesfalls öffentlich hätte beigebracht werden können. Beides hat sowohl die etablierten Telekommunikationsunternehmen und Netzbetreiber auf den Plan gerufen als auch viele neue Marktakteure. Alle treiben den Ausbau voran und erzielen beachtliche Fortschritte.

Das Ganze ist nach dem im internationalen Vergleich stark verspäteten Start durchaus eine Erfolgsgeschichte. Aber am Glasfaserhimmel gibt es auch Schatten. So führen die gestiegenen Kapitalkosten zu ersten Pleiten ausbauender Unternehmen. Und mancher stilisiert dies schon zu einem „Glasfaserkollaps“ hoch (Handelsblatt vom 6. November 2023). Berücksichtigt man aber, dass Glasfasernetze eine langfristige Investition für 30, 50 oder mehr Jahre sind, dürften seriöse Investoren von kurzfristigen Turbulenzen am Zinsmarkt kaum beeinträchtigt sein. Die große Masse der Investoren, meist Lebensversicherungen oder Fonds, ist langfristig orientiert. Sie haben ohnehin mit 2 bis 2,5 Prozent Inflation und sicher auch nicht mit dauerhaft garantierten Nullzinsen kalkuliert. Aus dem Markt gedrängt werden jetzt nur die, die unseriös kalkuliert haben und auf einen schnellen Reibach aus waren. Insofern ist diese Entwicklung eher als eine gesunde Marktberreinigung zu sehen, auch wenn im Einzelfall eine Insolvenz Nachteile für die betroffenen Kommunen und Bürger in Form von Verzögerungen und Neuausschreibungen bedeutet.

Open Access

Ein größerer Schatten liegt auf dem Thema Open Access, das nur sehr langsam in Schwung kommt, das aber für den Bürger und einen funktionierenden Markt der Serviceangebote entscheidend ist. Viele der oft vertikal integrierten Netzbetreiber versuchen immer noch, sich einen zeitlichen Vorsprung für die eigene Marke und Angebote zu sichern. Das dies insgesamt zu einer

niedrigeren Akzeptanz und vor allem zu einer bei weitem nicht ausreichenden Auslastung der Netze führt, wird nur langsam erkannt. Der Einfluss der Finanzinvestoren wirkt hier als hilfreiches Korrektiv. Obendrein ist die Preisfindung in diesem Markt der Vorleistungen zwischen Netzbetreibern aufgrund der sehr frühen Marktphase noch schwierig, auch wenn die grundsätzlichen Schnittstellen und Prozesse seit VDSL geübte Praxis sind.

Zudem wurden hier, nicht zuletzt durch falsche Schwerpunktsetzungen in den Ausschreibungen der Kommunen und Landkreise, teilweise unerwünschte Weichen gestellt. Die starke Ausrichtung auf hohe Einnahmen und damit geringen Förderbedarf stellt einige vermeintliche Gewinner dieses Infrastrukturwettbewerbs vor Probleme. Vor allem im sogenannten Betreibermodell laufen sie Gefahr, für Open Access die Vorleistungen unter (Pacht-)Kosten weitergeben oder auf andere Serviceprovider im Netz verzichten zu müssen. Beides schlechte Optionen für alle – Betreiber, Kommunen und Bürger.

Doppelausbau bereitet Probleme

Der Doppelausbau ist der derzeit am heftigsten eskalierende Streit – geführt vor allem von den vielen neuen, meist kleinen Netzbetreibern gegen die Deutsche Telekom. Ein Musterbeispiel des von Geoffrey A. Moore schon 1995 in seinem Buch „Inside the Tornado“ beschriebenen Kampfes agiler Angreifer, bei ihm Schimpansen, gegen den etablierten Gorilla in technologisch innovativen Märkten. Das Problem stellt sich hier so dar, dass der im Infrastrukturwettbewerb der Kommunen unterlegene Bieter sich mitunter anschließend dessen ungeachtet entscheidet, die attraktivsten zentralen und günstig zu erschließenden Teile einer Kommune nach den Möglichkeiten des TKG auszubauen – ohne Vereinbarung mit der jeweiligen Kommune. Das kann in dicht besiedelten innerstädtischen Gebieten noch toleriert werden. Eine Verschwendung knapper Finanzmittel, vor allem aber von Bauressourcen, ist es allemal. Zum echten Problem wird es im ländlichen Raum, wo es für eine einen eigenwirtschaftlichen Ausbau ohnehin eng wird. Für den vermeintlichen Gewinner des Wettbewerbs, der angeboten hat, die

gesamte Kommune mit minimaler Förderung oder komplett eigenwirtschaftlich zu erschließen, bricht damit die Mischkalkulation aus zentralen Zonen und Randgebieten zusammen. Er wird sich infolgedessen zurückziehen und es werden nur die Kerngebiete der Kommune ausgebaut. So entstehen Lücken, die das ohnehin ambitionierte Ausbauziel bis 2030 unerreichbar werden lassen. Dieser Doppelausbau, manchmal führt sogar nur dessen Ankündigung zum gleichen Schaden, behindert also nicht selten das Ziel der vollständigen Versorgung mit Glasfasern.

Regulierung bedeutet Verzögerung

Doppelausbau ist also weniger Ausdruck eines Infrastrukturwettbewerbs, denn der findet ja durch die Auswahl der Kommune statt. Auf die Gewinner dieses Wettbewerbs wirkt es wie eine Wettbewerbsverzerrung durch Marktmacht. Daher setzt hier der vielfach geäußerte Wunsch nach Regulierung an: ein Doppelausbau soll weitgehend verhindert werden, lautet eine Forderung. Nur, dass eine solche Regulierung bestenfalls sehr spät kommt und am Ende oft wenig nutzt. Eine Regulierung ist ohnehin immer ein gefährlicher Weg. Regulierte Märkte und Zugänge sind immer langsamer als freie Märkte, verhindern den Ideenreichtum der Marktspieler und bringen komplexe Nebenwirkungen mit sich, die sehr sorgfältig analysiert werden sollten. Regulierung bedeutet meistens Verzögerung und Bürokratie, wovon es ohnehin schon zu viel gibt.

Gestaltungsmacht der Kommunen

Abgesehen davon gibt es andere Möglichkeiten für die Kommunen: Sie können zwar den Doppelausbau nicht verbieten, weil dieser im TKG geregelt ist, sie können aber dem „nicht erwünschten Spieler“ hohe Hürden auferlegen, etwa mit Bau- und Verkehrsrecht, langen Prüfungen und etwaigen Auflagen – hier würde die Bürokratie ausnahmsweise zum politischen Gestaltungsspielraum.

Darüber hinaus sollten Kommunen die folgenden Empfehlungen beachten: Die Vorleistungspreise für andere Nachfrager sollten nur eingeschränkt oder gar nicht in die Bewertung aufgenommen werden, da sie zu einer ▶



© HELIASX, EIGENES WERK, GEMEINFREI

Fehlsteuerung führen und letztlich immer durch die (förder-)rechtlichen Vorgaben und gegebenenfalls Entscheidungen der BNetzA überstimmt werden. Letzteres auch im eigenwirtschaftlichen, also nicht geförderten Ausbau.

Wichtiger wäre in dem Zusammenhang eine stärkere Verbindlichkeit bei Open Access, beispielsweise bereits bestehende aktive und auf neue Ausbaugelände übertragbare Wholesale-Vereinbarungen – oder zumindest konkrete Vereinbarungen dazu. Ein vages Versprechen zur Netzöffnung ist dabei die schwächste Lösung, da es hier noch Jahre dauern kann, bis die Endkunden tatsächlich Tarife anderer Serviceprovider buchen können.

Systemischer, statt regulatorischer Ansatz

Zum anderen sollten Details der vertrieblichen Zusammenarbeit der Serviceprovider Beachtung finden. Wird mit dem Wholesale-Partner eine gemeinsame Vorvermarktung (vor oder während der Bauphase) vereinbart? Oder schafft sich der ausbauende Netzbetreiber eine zeitliche Phase der Alleinvermarktung, die einen Einstieg weiterer Serviceprovider verzögern und unattraktiv machen? Wie sind die Kosten für den Hausanschluss

gestaltet bei Kombination mit einem Tarifvertrag im Vergleich zum Tarifvertrag mit einem anderen Anbieter?

Die Kommune sollte immer auf einen vollständigen Ausbau mit möglichst geringem Förderanteil und Fördervolumen abzielen und den Gewinner dieses Wettbewerbs anschließend maximal und durchaus diskriminierend unterstützen. Dies gilt neben Informationskampagnen vor allem für jegliche Genehmigungen und eventuell gemeinsame Bauplanungen zur Nutzung von Mitverlegungsmöglichkeiten.

Neue Marktphase, aber noch keine Konsolidierung

Im Falle von geförderten Baumaßnahmen der Kommune mit Ausschreibung des Betreibermodells sollte eine Bevorzugung von Wholesale-only-Betreibern erfolgen, um eine faire Bepreisung im Wholesale zu fördern und ein Ausbremsen anderer Serviceprovider zu unterbinden: also eher ein systemischer als ein regulatorischer Ansatz zu Open Access. Hinzukommen sollten kommunikative Maßnahmen zur Förderung einer Solidarität der Bürger im Sinne eines Ausbaus für alle statt eines schnelleren Ausbaus oder eines Ausbaus durch den rosa Marktführer nur für einen Teil, auch

wenn der eventuell 80 oder gar 90 Prozent ausmacht.

Letztlich muss man die Probleme, auch mit Blick in die einschlägige Literatur zur Entwicklung innovativer Märkte, zwar als ärgerlich, aber auch als erwartbar ansehen, vielleicht sogar als Zeichen eines funktionierenden Marktes. Nach dem ersten Hype geht der Markt nun in eine zweite Phase. Die Marktkonsolidierung ist es wohl aber noch nicht. Aber es ist eine Phase, die Korrekturen der Strategien aller Spieler in diesem Markt erfordert. Geoffrey A. Moore identifizierte zwischen dem frühen Markt und dem Mainstream-Markt eine Kluft („the chasm“), die es zu überwinden gilt. ■

Über den Autor

Thomas Pfortner arbeitet als Projekt- und Interim Manager für wachstumsorientierte Unternehmen aus der IT/K-Branche, der Chip- und Halbleiterindustrie sowie aus Produktion und Fertigung. Er realisiert neue Geschäftswerte durch fokussierte Projekte und ist immer dann gefragt, wenn es um strategisches Wachstum durch technische Innovationen geht.

