

# Das Nebenkostenprivileg und seine Auswirkungen auf Wettbewerb, Gigabitinfrastrukturen und Mieter

Studie im Auftrag der Deutschen Telekom

**Dr. Bernd Sörries**

**Bad Honnef / Köln, 17.2.2021**

- Ausgangslage
- Struktur des Marktes und Relevanz des Nebenkostenprivilegs
- Nachfrage nach Breitbandanschlüssen und Technologien
- Rechtliche Aspekte
- Geschäftsmodelle in der Wohnungswirtschaft
- Ökonomie des Nebenkostenprivilegs
- Anreize für FTTH-Ausbau
- Fazit

- Digitalisierungsschub nicht zuletzt durch die Corona-Pandemie.
- Nachfrage nach FTTB/H-Anschlüssen steigt.
- Green-IT: Der CO<sub>2</sub>-Fußabdruck von FTTH ist deutlich geringer als bei FTTC und HFC-Netzen.
- (1) Digitalisierung, (2) Green IT und (3) eine veränderte Nachfrage nach Breitbandanschlüssen verdeutlichen, dass es in Deutschland verstärkter Anreize bedarf, die geringe Anzahl an FTTB/H-Anschlüssen zu steigern.
- Aber: heute besteht der Befund, dass FTTB/H-Anbieter gerade Mehrfamilienhäuser vom Glasfaserausbau aussparen! Dort wo es lukrativ ist, passiert deutlich zu wenig?

# Struktur des Marktes und Relevanz des Nebenkostenprivilegs

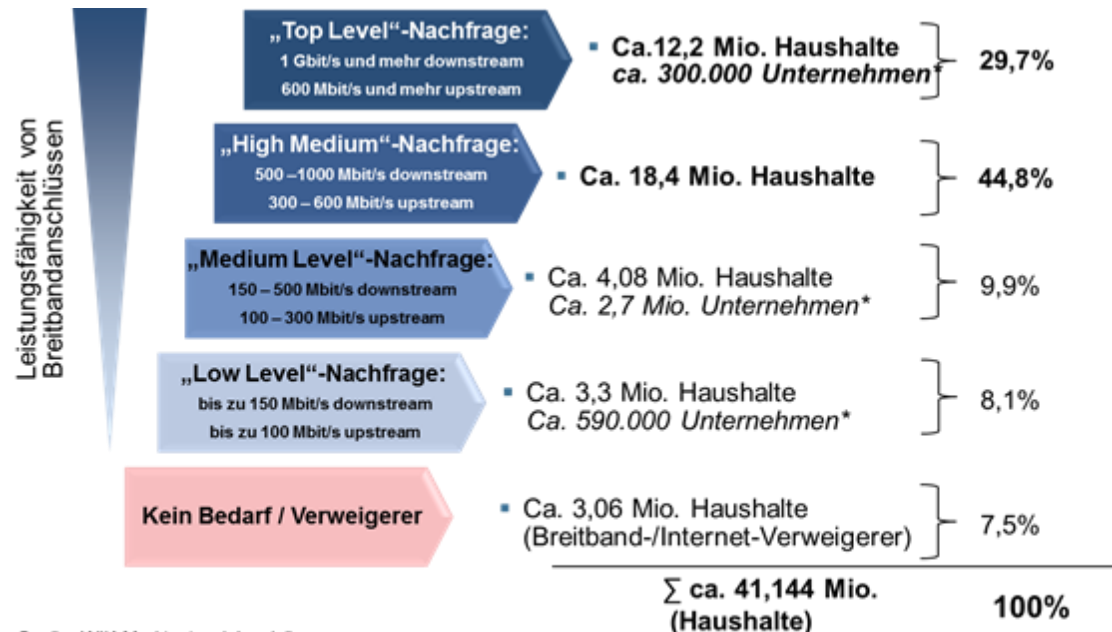
- Mehrfamilienhäuser in den urbanen und suburbanen Regionen Deutschlands spielen beim FTTH-Ausbau eine wichtige Rolle.
- Im Bestand ist in der Regel keine Glasfaserinfrastruktur vorhanden.
- Modernisierungen von Bestandsbauten erfolgen in großen zeitlichen Abständen
- Wohnungswirtschaft nutzt bei Mehrfamilienwohnhäusern in der Regel sogenannte Gestattungs- und Signallieferungsverträge, um Mieter (Eigentümer) in den Wohnungen mit TV- und Breitbandanschlüssen zu versorgen.
- Kabelanbieter dominieren diesen Teil des Marktes.
- Von 16,8 Mio. TV-Kabelanschlüssen werden in etwa bei 12,5 Mio. Wohneinheiten die Kosten über die Betriebskosten abgerechnet. Ca. 4 Mio. Kunden nutzen aus eigenem Antrieb Kabel-TV!

# Die Nachfrage verlangt Investitionen

- Prognose, wonach im Jahr 2025 76 Prozent der Haushalte eine Nachfrage von mehr als 500 Mbit/s im Downlink und 300 Mbit/s im Uplink haben werden.
- Die Nachfrage kann mittel- bis langfristig nur mit FTTH-Netzen adressiert werden.
- Internationale Vergleiche zeigen deutlich, dass sich die Netze klar in Richtung FTTH bewegen.
- Ökonometrische Analyse zeigen, dass HFC-Netze zunächst die Entwicklung von FTTC befördert haben (Wettbewerbsimpuls bis 2011), sich jedoch negativ auf FTTH-Ausbau auswirken, weil sich der adressierbare Markt verringert.
- Wenn trotz dieses Zusammenhangs jetzt in FTTH investiert wird, sollte es keine gesetzliche Hürden für den FTTH-Ausbau geben.
- Die Ausgangslage zeigt, dass wir mit „Inseln“ von schlechter versorgten Endkunden rechnen müssen, weil der FTTH-Ausbau einen Bogen um sie macht (Paradoxon der Versorgung!).

# Künftige Nachfrage nach Breitbandanschlüssen

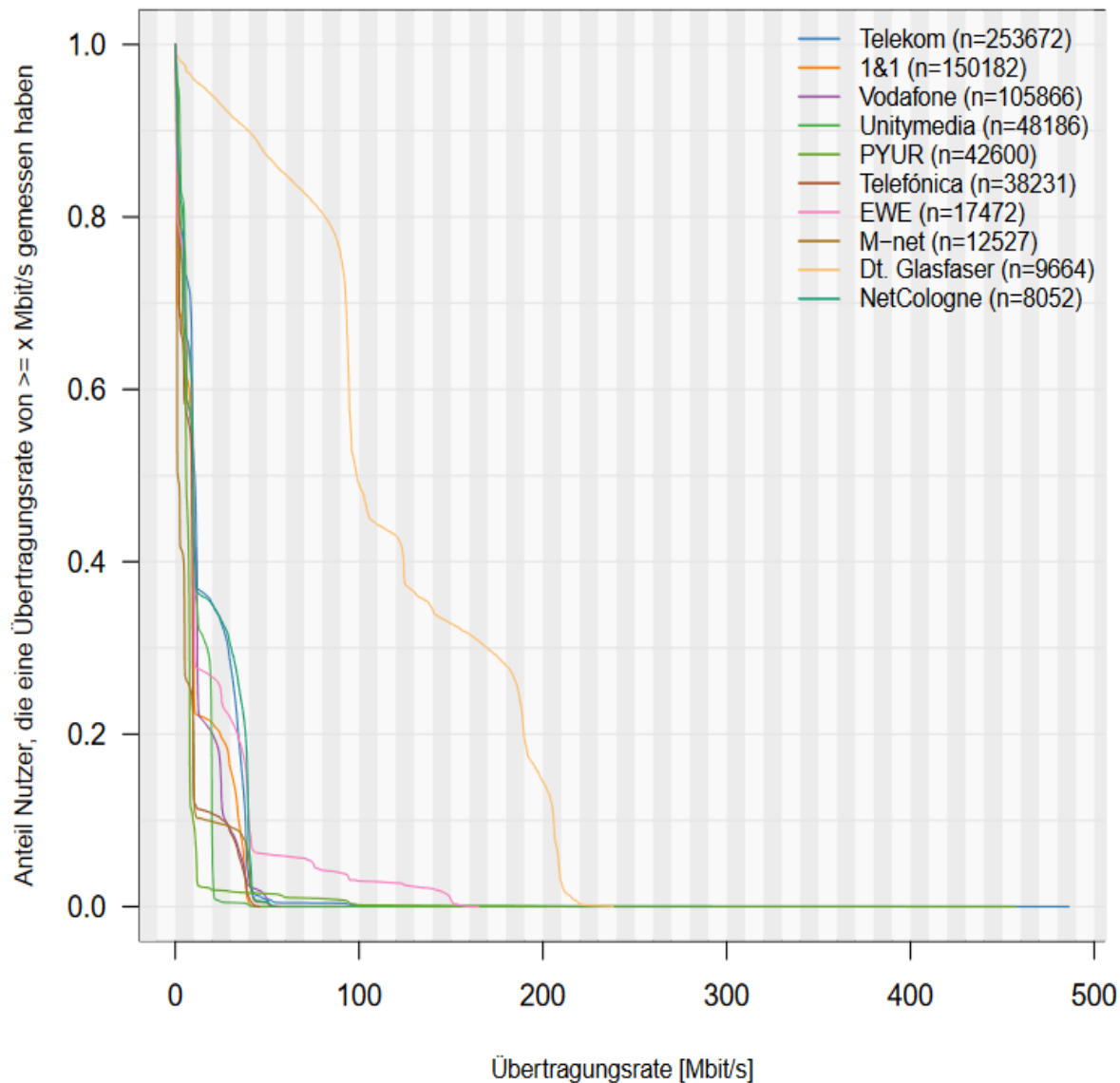
- Heutige Nachfrage kann mit FTTC/HFC-Netzen noch bedient werden
- Künftige Nachfrage nur noch mit FTTH!



Quelle: WIK-Marktpotenzialmodell.

\* Die Nachfrageschätzungen für Unternehmen wurden nicht aktualisiert, sondern ohne neue Berechnungen in die Ergebnisse der Fortschreibungen für Privathaushalte integriert.

# Upload-Geschwindigkeiten verschiedener Anbieter in Deutschland



Beim Fokus auf DL-Datenraten:

Wie verändern die sich im Tagesverlauf bei den verschiedenen Technologien?

# Rechtliche Aspekte

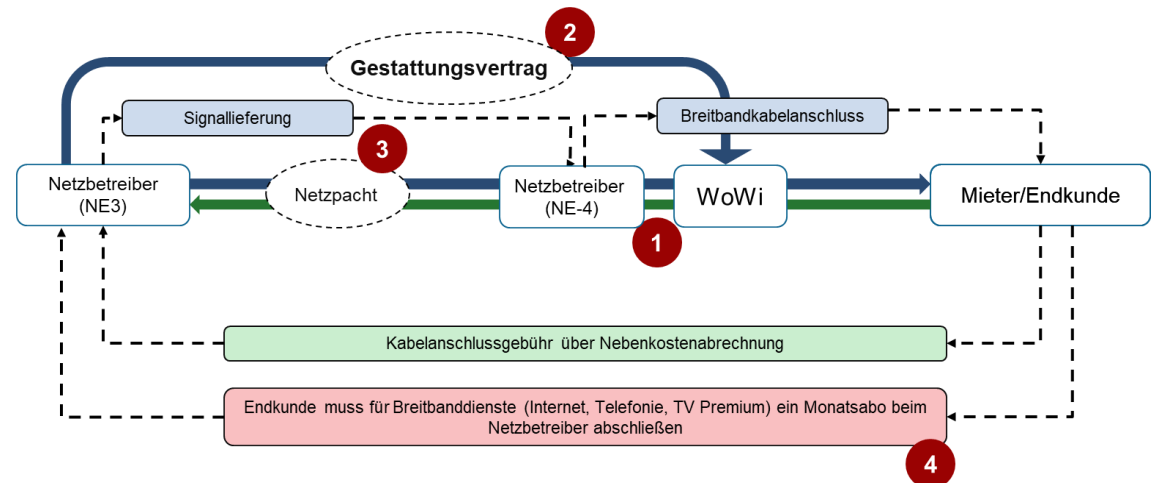
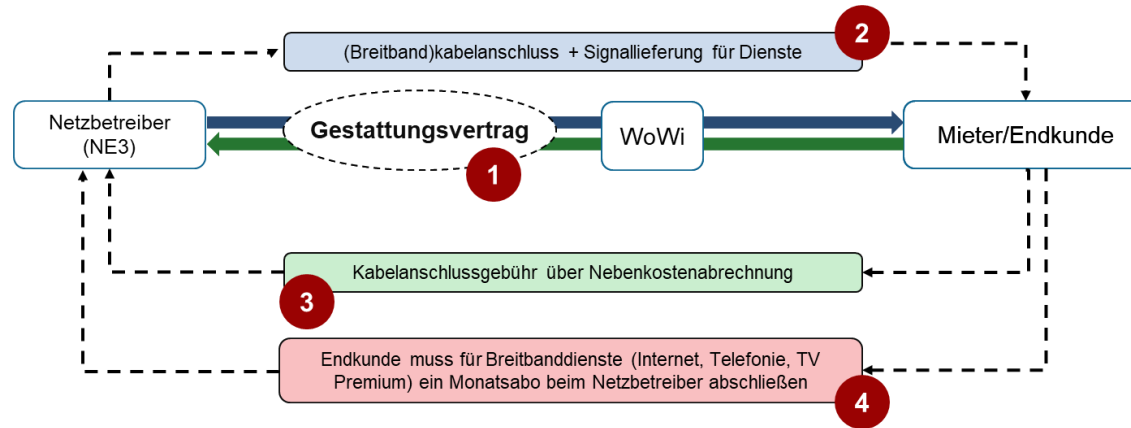
- Seit 2016 besteht Pflicht bei umfangreichen Sanierung bis zum Netzabschlusspunkt passive hochleistungsfähige Netzinfrastrukturen vorzusehen.
- Es besteht bei der Inhouse-Infrastruktur ein Mitnutzungsanspruch.
- Rechtsrahmen will keine exklusive Nutzung von Infrastrukturen zum Angebot von TK-Diensten in Häusern und auf privaten Grundstücken.
- Sammelinkasso mit Verbraucherrechten nicht vereinbar (Transparenzpflichten, keine Möglichkeit des Widerspruchs bei Preiserhöhungen)
- Die Abschaffung des Nebenkostenprivilegs ist vor dem Hintergrund des EKEK konsequent.
- Der Entwurf des TKModG sieht bei der Mitnutzung ein Entgeltanspruch vor, der für ausbauende Unternehmen Transaktionskosten erhöht. Die bereits vorhandene Komplexität der rechtlichen Regelungen im Bereich der Inhouse-Infrastruktur für Netzbetreiber und Gebäudeeigentümer wird nicht geringer!
- Es ist nicht zu erkennen, wie mit der Neuregelung positive Anreize für den FTTH-Ausbau gegeben werden sollen. Das Gegenteil wird der Fall sein.



# Geschäftsmodelle sind auf Gatekeeper-Funktion ausgelegt!

- Die heterogene Struktur der Wohnungswirtschaft hat in Abhängigkeit der Ressourcen der Wohnungswirtschaft (Größe der Anbieter) zu unterschiedlichen Geschäftsmodellen geführt.
- Das Sammelinkasso ermöglicht risikoarme Geschäftsmodelle für Kabelnetzbetreiber und Wohnungsunternehmen.
- Anreize zur Modernisierung sind nicht zu erkennen. Für die beteiligten Parteien ist es wenig rational, Investitionen zu tätigen, da die Endkunden de Facto keinen oder nur einen teuren „Exit“ machen können.
- Mieter (Eigentümer) mit Abrechnung im Sammelinkasso benötigen immer zusätzliche Produktverträge im Einzelinkasso.
- Mieter (Eigentümer) zahlen Entgelte für Dienste, die sie nicht nutzen.
- Der bestehende rechtliche Rahmen gibt klar Anreize für eine „Gatekeeper-Funktion“. Wo liegt da der Mehrwert für Endkunden?

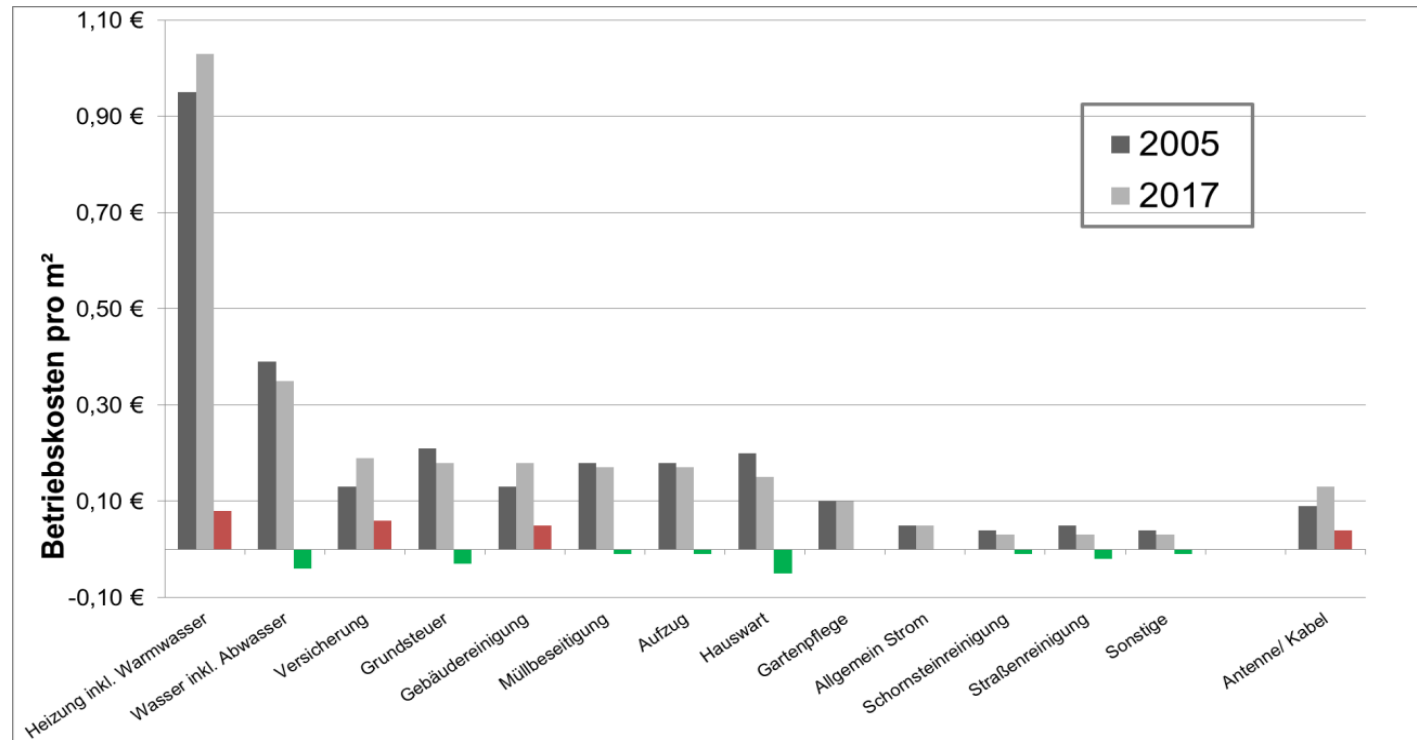
# Geschäftsmodelle in der Wohnungswirtschaft



# Die Ökonomie des Nebenkostenprivilegs

- Die Zwangsverkabelung führt zu vergleichsweise hohen Kosten für die Endnutzer. Bei Entgelten in einer Spanne von 10 Euro bis 17,49 Euro ist nicht klar, wo Endkunden von einem Wettbewerb um die Immobilien profitieren sollen.
- Neben Kabel-TV gibt es kostenlose oder deutlich günstigere Alternativen beim TV-Empfang.
- Die Kosten für die Inhouse-Verkabelung mit Glasfaser liegen zwischen 150 Euro bis 450 Euro pro Wohneinheit. Bei einer Abschreibung über 20 Jahre liegen die monatlichen Kosten zwischen 0,63 Euro und 1,88 Euro.
- Obwohl die Inhouse-Infrastrukturen häufig bereits abgeschrieben ist, wird sie heute den Endkunden weiter in Rechnung gestellt.
- Aus dem Sammelinkasso resultieren erhebliche Konsumentenverluste.

# Betriebskostenspiegel 2005 und 2017



- Monatliche Kabelgebühren liegen laut Deutscher Mieterbund bei 0,13 Euro pro m<sup>2</sup>, also im Durchschnitt bei 11,83 Euro pro Haushalt.
- Nach Angaben von Verivox zahlen Kabel-TV-Kunden deutlich mehr als Kunden, die über alternative Technologien das TV-Signal erhalten. Als Endkundenpreise für den Kabel-TV-Empfang wird eine Preisspanne von 10 Euro bis 17,49 Euro genannt

# Kosten der Inhouse-Verkabelung mit Glasfaser

Investitions- kostenspektrum pro WE	Zusätzliche Monatsmiete inkl. Wartungskosten über einen Zeitraum von			
	10 Jahren	12,5 Jahren	15 Jahren	20 Jahren
150,00 €	1,25 €	1,00 €	0,83 €	0,63 €
250,00 €	2,08 €	1,67 €	1,39 €	1,04 €
350,00 €	2,92 €	2,33 €	1,94 €	1,46 €
450,00 €	3,75 €	3,00 €	2,50 €	1,88 €
550,00 €	4,58 €	3,67 €	3,06 €	2,29 €

# Jährliche Quersubventionierung bzw. Konsumentenverluste

Anteil der 12,5 Millionen Kabel-TV-Mehrnutzerverträge, die den einen Kabelanschluss nicht nutzen	Angenommener monatlicher Nebenkostenbetrag für den Kabelanschluss			
	3 €	5 €	7 €	13 €
10 %	45.000.000 €	75.000.000 €	105.000.000 €	195.000.000 €
30 %	135.000.000 €	225.000.000 €	315.000.000 €	585.000.000 €
50 %	225.000.000 €	375.000.000 €	525.000.000 €	975.000.000 €

# Wie können Anreize für FTTH-Ausbau gesetzt werden?

- Abschaffung des Nebenkostenprivilegs
- Inhouse-Infrastruktur muss dem Gebäudeeigentümer gehören. Der Eigentümer trägt dann die Kosten der Erstellung selbst und kann sie über den Mietzins in den genannten Größenordnungen über die Miete bis zur Amortisation refinanzieren. Es bedarf keines zusätzlichen Geschäftsmodells!
- Keine Entgelte für die Mitnutzung wie bei anderen Inhouse-Infrastrukturen (Strom, Wasser).
- Klarstellung des Gesetzgebers, dass Glasfaser-Inhouse-Infrastruktur eine notwendige Modernisierung ist.
- Etablierung von Voucher für die Modernisierung gegen zusätzliche Anreize.
- Breitbandgüte-Siegel verpflichtend vorschreiben.

- Die Gestattungs- und Signallieferungsverträge passen nicht mehr in eine Zeit mit individuellen Kundenwünschen und einer größeren Technologievelfalt.
- Die bisherige Praxis hat nicht zu niedrigen Entgelten geführt, den Wettbewerb um nachhaltige (Inhouse-)Infrastrukturen nicht gefördert und keine Anreize zur Modernisierung gegeben. Die starke Marktstellung von Kabelanbietern konnte nicht „bestritten“ werden.
- Die aktuellen Infrastrukturen werden mittel- bis langfristig nicht die Nachfrage adressieren können. Gleichzeitig macht der FTTH-Ausbau einen Bogen um diese Liegenschaften!
- Angesichts langer Modernisierungszyklen sollten Hürden möglichst schnell und nachhaltig abgebaut werden.
- Das TKModG-E sollte keine „Gatekeeper-Funktionen“ unterstützen. Die Inhouse-Infrastruktur sollte unmittelbar über die Mieter (Eigentümer) refinanziert (Kaltmiete) werden. Die Mieter (Eigentümer) können frei ihren Anbieter wählen.
- Eine Umstellung der Refinanzierung überfordert Mieter (Eigentümer) nicht.





WIK-Consult GmbH

Postfach 2000

53588 Bad Honnef

Deutschland

Tel.: +49 2224-9225-23

Fax: +49 2224-9225-68

eMail: [b.soerries@wik-consult.com](mailto:b.soerries@wik-consult.com)

[www.wik-consult.com](http://www.wik-consult.com)