



Mutiger Sprung: Etablierte Telekommunikationsanbieter lassen nicht selten die Finger vom Glasfaserausbau auf dem Land. Für die Kommune muss das Thema damit aber noch nicht beendet sein.

Foto: LasseDesign/Fotolia

Kupfer- oder Funknetze. Diese sind zwar langfristig nicht leistungsfähig genug, bieten aber zum aktuellen Zeitpunkt für zumindest einige der möglichen Kunden noch eine ausreichende Bandbreite an. Zur Stimulation des Breitbandausbaus in ländlichen Regionen haben Bund und Länder verschiedene Förderprogramme aufgelegt. Dabei treten üblicherweise Kommunen als Antragsteller auf und leiten die Fördermittel an einen ausgewählten Breitbandnetzbetreiber weiter. Die Voraussetzungen für die Mittelbereitstellung variieren je nach Bundesland und Förderprogramm.

Zur Wirkung von Fördermaßnahmen sei folgendes fiktives Beispiel gegeben: Eine Gemeinde möchte einen Ortsteil durch Breitbandinternet mit Glasfaserkabeln erschlossen wissen. Aufgrund der unvorteilhaften Gebietsstruktur findet sich kein etablierter Anbieter, um den Ausbau umzusetzen. Insbesondere vergleichsweise hohe Investitionskosten von hier angesetzten mehr als drei Millionen Euro und eine geringe Einwohnerzahl bei dem bereits angesprochenen zögerlichen Kundenwechselverhalten erschweren in den

Anfangsjahren den wirtschaftlichen Netzbetrieb. Daraus ergibt sich eine Wirtschaftlichkeitslücke im Sinne einer adäquaten Kapitalverzinsung von über 500 000 Euro. Durch Fördermittelakquise kann die Gemeinde einen Großteil dieser Wirtschaftlichkeitslücke abdecken. Hier sei beispielhaft von einem Zuschuss in Höhe von 350 000 Euro (60 bis 70 %) ausgegangen. Dieser stabilisiert die realisierbare Rendite des Glasfasernetzes erheblich.

Mithilfe dieses Zuschusses könnte schließlich ein bereits bestehendes Telekommunikationsunternehmen zum Ausbau bewegen oder aber der eigenständige Netzausbau eines kommunalen Betriebes oder Stadtwerks umgesetzt werden. Die Amortisationszeit für einen Glasfasernetzausbau kann im vorliegenden Fall um über zehn Prozent verkürzt werden.

Eine Sonderstellung bei den Fördermaßnahmen nimmt das Land Bayern ein (s. Beitrag S. 20). Die besonders umfangreiche Förderung der Landesregierung für den ländlichen Glasfaserausbau bietet Kommunen im Höchstfall bis zu einer Million Euro Unterstützung. *Peer Welling*

DEFINITION

Wirtschaftlichkeit: Im betriebswirtschaftlichen Sinn die Erzielung einer angemessenen Rendite auf das eingesetzte Kapital. Dabei wird die zu tätige Investition mit dem allgemeinen Kapitalmarkt unter Berücksichtigung des individuellen Risikos verglichen. Gelegentlich wird Wirtschaftlichkeit auch dahingehend interpretiert, dass ein Wiedereinspielen der Investitionskosten erfolgt und gegebenenfalls ein zusätzlicher Gewinn nach der Amortisation erzielt wird. Eine weitere Definition zielt lediglich auf die Erwartung positiver Auszahlungen im laufenden Betrieb ab.

Wirtschaftlichkeit

Die Lücke überwinden

Das Thema Glasfaserausbau ist für Kommunen aktueller denn je. Auch wenn die Wirtschaftlichkeit solcher Projekte oftmals zunächst nicht gegeben ist, kann mithilfe entsprechender Förderprogramme eine auch finanziell erfolgreiche Umsetzung entsprechender Projekte möglich werden.

Eine TK-Infrastruktur hat für die Kommune grundlegende Bedeutung, denn Neubau- und Gewerbegebiete ohne Breitband-Internetzugang lassen sich schon heute kaum noch vermarkten. Solange die entstehende Wirtschaftlichkeitslücke aber den eigenständigen Ausbau durch etablierte Telekommunikationsanbieter verhindert, müssen Kommunen selbst die Initiative ergreifen. Die Wirtschaftlichkeitslücke ergibt sich aus der Differenz zwischen den realisierbaren Gewinnen und der Forderung des Investors an die Wirtschaftlichkeit. Kommunen könnten vor dem Hintergrund weiterer Vorteile eines kommunalen Glasfasernet-

zes durchaus zu der Einschätzung kommen, dass ein Ausbau sich schon dann als vorteilhaft erweist, wenn ein sich selbst tragender Betrieb oder ein Wiedereinspielen der Investitionskosten gegeben ist.

Gerade in eher ländlichen Regionen sind die Investitionskosten beim Glasfaserausbau aufgrund von weiten Wegen zwischen den Abnehmern relativ hoch. Gleichzeitig sind ausreichende Umsätze nur schwer zu generieren, weil die Zahl der möglichen Kunden vergleichsweise klein ist und diese potenziellen Abnehmer auch tatsächlich als Kunden gewonnen werden müssen. Dabei steht der Glasfaseranbieter im Wettbewerb zu anderen Übertragungstechnologien wie

DER AUTOR

Peer Welling ist Consultant am Standort Köln der Beratungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Rödl & Partner, Nürnberg (peer.welling@roedl.com)

FTTH – Glasfaserausbau

Deutsche Glasfaser realisiert bundesweit FTTH-Netze, also Glasfaser bis in jedes Haus und gilt als Innovationsführer und Vorreiter in der Branche

Informieren Sie sich unter www.deutsche-glasfaser.de

Für Sie, für Ihren Ort, für Ihre Zukunft.



Service-Nr.: 01806 4091000*

*Die Gesprächskosten betragen 0,20€/Anruf aus dem dt. Festnetz und max. 0,60€/Anruf aus dem Mobilfunknetz.

