

Breitband-Partnerschaft

Glasfaser und die Wohnungswirtschaft

Peter Frankenberg

Die Breitbandnetze wachsen, auch dank des Engagements der regionalen Energieversorger. Für die bessere Refinanzierung bieten sich Partnerschaften mit der Wohnungswirtschaft an.

Deutschland liegt beim Ausbau von Glasfaserleitungen bis zum Gebäude oder in die Wohnung (FTTB/H – Fiber to the Building/Home) nach einer OECD-Statistik weltweit lediglich auf Platz 33. Trotz aller Anstrengungen geht es hierzulande mit dem Breitbandausbau nur langsam voran. Insgesamt haben laut Statista hierzulande erst knapp 3,7 Mio. Haushalte einen Glasfaseranschluss – von insgesamt 41,4 Mio. Haushalten. Das Problem sind dabei vor allem Häuser abseits der Ballungszentren. Bereits in mittelgroßen Städten und erst recht in ländlichen Regionen ist Glasfaser wenig verbreitet.

Ein großes Problem in diesen Gebieten sind die hohen Investitionskosten, denen eine geringe Bevölkerungsdichte gegenübersteht. Mindestens 80 % der Investitionskosten entfallen auf die eigentliche physische Infrastruktur, also auf Schächte und Kabel. Dadurch ist der vollständige Anschluss in der Fläche sehr teuer, so dass Ballungszentren für die großen Anbieter interessanter sind, trotz eines stärkeren Wettbewerbs.

Für die Kommunen gibt es zwei natürliche Partner für einen raschen Ausbau der Glasfaserinfrastruktur: regionale Versorger und die Wohnungswirtschaft. In vielen Gemeinden nehmen Stadtwerke und andere regionale Versorgungsunternehmen den Ausbau der Glasfaserinfrastruktur in die eigene Hand. Dabei sind Kooperationen mit Unternehmen der Immobilienbranche sinnvoll.

Sie können den Ausbau unterstützen und in ihren Objekten Glasfaserkabel verlegen lassen – entweder durch selbst gewählte Handwerker oder die Techniker des Versorgers. Dadurch steigert sich der Wohnwert der angeschlossenen Immobilien deutlich, und die Versorger erhalten zugleich eine attraktive Anschlussbündelung. Sie sorgt für ein deutliches Wachstum bei

der Netzauslastung und erleichtert die Refinanzierung.

Refinanzierung durch eigenes digitales Angebot

Dass ein Versorger mit dem üblichen Produktportfolio Gas, Wasser, Strom auch zum TK-Anbieter werden kann, hängt mit der starken Vergleichbarkeit der physischen Infrastruktur zusammen. Denn die Versorger bieten bereits eine der wichtigsten Voraussetzungen für den Breitbandausbau: Versorgungsschächte in allen Wohn- und Gewerbegebieten sowie Erfahrungen bei ihrem Bau. Zudem sind sie normalerweise bei allen Neubauprojekten direkt beteiligt und haben somit einen sehr frühen Zugriff auf potenzielle Kunden, auch für Telekommunikationsdienste.

Doch das Verlegen von Glasfaserkabeln allein reicht nicht aus. Einen echten Service für die Haushalte in einer Region bietet sog. Triple Play, also Telefonie, Internet und Fernsehen über die Glasfaser. Diese drei Dienste haben sich als Standard etabliert, erfordern aber spezifisches Know-how. Normalerweise sind Versorger keine Experten für digitale Dienstleistungen dieser Art. Deshalb nutzen einige Gemeinden eine einfache Lösung: Sie verpachten die Infrastruktur an einen Telekommunikationsanbieter.

Diese Option erleichtert die Refinanzierung durch den geringen Einsatz von eigenen Ressourcen, doch die Erlöse sind niedrig. Wenn die Versorger ihr Netz nicht nur verlegen, sondern auch selbst betreiben, lässt es sich deutlich schneller refinanzieren und erreicht nach einiger Zeit sogar die Gewinnzone. Hierfür ist allerdings ein entsprechender Partner notwendig, ein B2B-Telekommunikationsanbieter wie beispielsweise die Plusnet GmbH, der die Glasfaser-Infrastruktur betreiben kann.

Peter Frankenberg verantwortet die Geschäftsentwicklung der Infrastruktur Services bei der Plusnet GmbH in Köln

Konkret bedeutet das: Services wie Internet- und Sprachdienste oder Fernsehen werden in die Netze eingespeist. Der Dienstleister überwacht die Netze in seinem Network Operation Center (NOC) und bietet technischen Support. Er sorgt im Endeffekt für einen dauerhaft stabilen Betrieb der Netze.

So werden Versorger zu Diensteanbietern

Doch das ist noch nicht alles, der Partner hilft auch bei der Vermarktung der Dienstleistungen. Dabei gibt es zwei Möglichkeiten: Die kommunalen Versorger treten selbst als Diensteanbieter auf, ermöglichen „Open Access“, öffnen ihre Netze also für andere Anbieter oder wählen beide Optionen. Für Open Access betreibt Plusnet eine eigene Integrationsplattform. Sie bietet die Technik für das Zusammenschalten von Netzen und eine Schnittstelle zur automatischen Ausführung der Geschäftsprozesse sowie entsprechende Vertragswerke. Die Anschaltung der Kunden und der Datenaustausch geschehen ebenfalls automatisch.

Die Anbieter in Deutschland nutzen dafür die standardisierte S/PRI-Orderschnittstelle (Supplier/Partner Requisition Interface) und für die Vorabstimmung das WCBI-Protokoll (Wholesale IT Architecture WITA Based Carrier Interface), das unter anderem eine unkomplizierte Rufnummernübernahme unterstützt. Standardisierte Prozesse, der unterbrechungsfreie Anbieterwechsel, Leitungsbestellung und Entstörung über S/PRI bieten Sicherheit und Effizienz vor allem auch für kleinere regionale Unternehmen und die Verbraucher.

Dazu trägt auch die zukunftsgerichtete Etablierung einer leistungsfähigen Plattform zur schnelleren und reibungsloseren Kommunikation zwischen Telekommunikationsanbietern bei. Aus Sicht der Diensteanbieter wirkt das Glasfasernetz des Versorgers anschließend wie ein Bestandteil des eigenen Netzes. So ist die bundesweite Open-Access-Aggregationsplattform von Plusnet eine Netz-, Prozess- und Dienstedrehscheibe für An-

bieter und Nachfrager von Next Generation Access (NGA).

Für den Auftritt als Telekommunikationsanbieter bietet der Netzbetreiber weitere Dienste an, etwa einen Webshop für Anmeldung und Verkauf der Telekommunikationsdienste, ein Selfservice-Portal zur Anschlusskonfiguration bei den Endkunden sowie weitere Module, etwa zur Rechnungsstellung oder Benachrichtigung der Endkunden. Sie sind nach dem Prinzip einer White-Label-Lösung gestaltet, so dass die Versorger alle Services unter ihrem eigenen Markennamen anbieten können.

Kommunale Infrastruktur verbessern

Für die Kommunen ist ein solches Breitbandversorgungsnetz im eigenen Besitz ein strategisches Element in der Standort- und Wirtschaftsförderung. Der wichtigste Vorteil einer Glasfaserinfrastruktur: Sie wertet Wohngebiete deutlich auf. Schnelles Internet hat inzwischen einen starken Einfluss auf die Immobilienpreise. Es wird im Wohnungsmarkt verstärkt nachgefragt und kann in einer Gemeinde für erhöhten Zuzug vor allem von jüngeren Familien sorgen. Ein Netz in kommunaler Verwaltung verbessert zudem die kommunale Infrastruktur für Gewerbe, Schulen und öffentliche Einrichtungen. Kleineren Städten bietet sich hier eine Möglichkeit, der Abwärtsspirale aus Landflucht und schwächerer Infrastruktur zu entkommen.

In der Folge entstehen attraktive Aussichten für Investoren und Bauherren. Die verfügbare Glasfaserinfrastruktur steigert die Nachfrage nach Neubauten oder sanierten Objekten. Sie wird für die Wohnungswirtschaft zur großen Chance, u.a. bietet sie zahlreiche Effizienzvorteile. So ist es z.B. einfacher für die Hausverwaltungen, ein Angebot aus einer Hand anzunehmen. Das digitale Leistungsangebot der Versorger bietet neben Telefonie, Internet und TV auch Smart-Building-Dienste wie Messdienstleistungen für Temperatur oder Luftqualität.

Bei Immobilienprojekten wird nur noch ein Anbieter mit der Vollversor-

gung für Strom, Wärme, Wasser und Telekommunikation beauftragt. Nachträgliche Baumaßnahmen und die Koordination verschiedener Anbieter fallen weg. Falls ein Immobilienunternehmen mehrere Objekte in der Versorgungsregion besitzt, ist ein einheitlicher Vertrag für alle Objekte möglich. Je nach Größe der Immobilie oder des Ensembles ist es sogar denkbar, mit dem Energieversorger besondere Vertragsbedingungen auszuhandeln, etwa Preisnachlässe bei Anschluss sämtlicher Wohneinheiten.

Wohnungsbaugesellschaften und Bauherren stehen zwei Modelle zur Verfügung: Der Hausanschluss ist Aufgabe des Versorgers, die Verkabelung mit Glasfaser im Haus erledigt ein selbst beauftragter Handwerker. Das ist sowohl bei Neubauten als auch bei Sanierungen kein Problem, da Glasfaserkabel ähnlich einfach wie Telefon- oder Stromkabel zu verlegen sind. Zweitens bieten einige Versorger die Verlegung im Haus ebenfalls an; dafür werden aber zusätzliche Kosten fällig.

Wohnwert steigern

Bauherren und Hausbesitzer sollten bedenken, dass in jeder Region unterschiedliche Bedingungen herrschen. Einzelne Kommunen verlegen Glasfaserkabel bei der Erschließung von Wohngebieten und bei Straßenbauarbeiten grundsätzlich und unabhängig von der aktuellen Nachfrage. Zum Teil werden sogar Blindkabel bis ins Haus gelegt, die erst nach Vertragsabschluss mit einem Anbieter angeschaltet werden. In vielen Gemeinden und Wohngebieten sind außerdem die großen Telekommunikationsanbieter aktiv und verlegen eigene Glasfaserkabel.

Der Anschluss an Glasfaser verbessert die kommunale Infrastruktur und steigert den Wohnwert von Immobilien. Dabei ist die Partnerschaft mit einem regionalen oder kommunalen Versorger ein erheblicher Vorteil beim Bau oder der Sanierung von Mietobjekten. Wichtig ist dabei, dass der Versorger mit einem erfahrenen, unabhängigen Telekommunikationsanbieter zusammenarbeitet. (bk)