

Immobilienwirtschaft trifft Glasfaser

Konferenz am 09. September 2022

Forderungen an einen FTTH-Ausbau – (eine) Positionierung aus der Wohnungswirtschaft

Ulrich Jursch

degewo netzWerk GmbH

Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern

degewo ist ein landeseigenes Berliner Wohnungsunternehmen

- ▶ Planung & Bau
- ▶ Akquisition
- ▶ Property Management
- ▶ Facility Management
- ▶ Energieversorgung

Gründung
1924

6,57
€/m²

80.063
Wohnungen

351 Mio. €
Investitionen in
Neubau & Ankauf
in 2021

Eigene Infrastrukturen der degewo netzWerk - Weg

degewo netzWerk GmbH

Alles aus einer Hand:

- Digitale Infrastrukturen
- Energielieferung
- Energiedienstleistungen
- Messdienst
- Smart City.

Eigene Infrastrukturen und Dienstleistungen - für bezahlbare Nebenkosten und Services.



Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern

„Die“ Wohnungswirtschaft ?

Typisierte Interessen unterschiedlicher Player

Bestandshalter:

- Genossenschaft: Mitgliederinteressen prioritär. Gute Ausstattung als wichtiger Baustein des Selbstverständnisses. Stabile, verlässliche, bezahlbare Lösungen im Fokus. Langfristiges Denken. Teils eigene Expertise.
- Öffentliche Wohnungsgesellschaften: Langfristiges Denken. Fokus auf Zukunftssicherheit, Bezahlbarkeit für Kunden und Wirtschaftlichkeit für das Unternehmen. Einfluss der Politik und Öffentlichkeit. Teils eigenes Engagement für eigene Infrastrukturen. Teils hohe Expertise.
- Private Bestandshalter: Fokus auf Zukunftssicherheit und Wirtschaftlichkeit. Teils eigenes Engagement für eigene Infrastrukturen. Meist langfristiges Denken. Rücksichtnahme auf Investorensicht. Teils hohe Expertise.
- Kleine, halb- bis nichtprofessionelle Bestandshalter: Verlässlichkeit, geringe eigene Kosten, kaum eigene Expertise.



„Die“ Wohnungswirtschaft ?

Typisierte Interessen unterschiedlicher Player

Immobilien-Projektentwickler:

Tendenziell auf Verkauf ausgerichtet. Kommunikationsnetze als wichtiger Baustein für Attraktivität des Objektes („nachhaltige Immobilie“). An guter Ausstattung und an niedrigen eigenen Kosten interessiert, späterer Betrieb nicht im Fokus.

WEG-Verwalter:

Mit Orchestrierung unterschiedlicher Anforderungen einzelner Eigentümer konfrontiert (Attraktivität des Objektes einerseits - Kostenorientierung andererseits). Braucht Unterstützung um „seine“ Eigentümer zu überzeugen. Eher geringere eigene Expertise. Will als Verwalter wieder gewählt werden.



Wohnungswirtschaft und FTTH

Herausforderungen und Rahmenbedingungen



- Aktuell „der perfekte Sturm“¹⁾ für die Branche: Neubaubedarf, Klimaschutz und Attraktivität des Bestandes parallel stemmen, dazu stark steigende Grundstücks- und Baupreise sowie Zinsen, Druck auf Mieten, Gaskrise, Bezahlbarkeit der Heizkosten
- Koax bekannt und bewährt,
- Eher wenig eigene Expertise zu Technik und Geschäftsmodellen FTTH
- Fehlende Planer und Handwerker für FTTH
- FTTH im Bestand noch eher wenig erprobt.
- Organisation der Unternehmen: Klein bis mittelständisch geprägt
- Druck auf Mieten und Modernisierungsumlagen
- Herausforderung technische Expertise + Kapazitäten
- Eher wenig bis keine Expertise zur Regulatorik

Gleichzeitigkeit vieler (neuer) Anforderungen unterschiedlicher Themenbereiche trifft auf meist überschaubare Organisationen.

1) Zitat Axel Gedaschko, Präsident des GdW im Juni 2022

Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern

FTTH-Ausbau

Strategische Implikationen

FTTH als Zielinfrastruktur inzwischen unumstritten. Der Weg dorthin kann über verschiedene Wege führen.

- Ausbau für alle und in allen Gebäuden. Unabhängig von der aktuellen Nachfrage. Keine Einzellösungen.
- Entscheidungen über Infrastrukturen dürfen nicht über den Kopf des Gebäudeeigentümers hinweg fallen
- In Zukunft nur ein Netz: Keine Überbauung eines bestehenden FTTH-Netzes. Nach Installation FTTH Ausbau von Koax und Telefonleitung.
- Freie Anbieterwahl, Netzzugang und Produktvielfalt. Produkte, die Mehraufwand und höhere Preise rechtfertigen.
- Endkunden und deren Bedürfnisse im Fokus. Seriöse Kundenakquise und Top-Service.
- Technische und betriebliche Standardisierung.
- Wirtschaftlichkeit: a) keine Kosten Gebäudeeigentümer bei Netzen Dritter oder b) Erträge, die Eigenausbau durch das Wohnungsunternehmen wirklich zu refinanzieren vermögen.
- Faire Wettbewerbsbedingungen und Kooperation mit der TK-Branche bei eigenwirtschaftlichem Ausbau.
- Wohnungswirtschaft kann und will nicht der Betreiber von Netzen sein, die allein Externen wirtschaftlich dienen.



Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern

Finanzierungsalternativen

Was passt, was passt nicht

Modernisierungsumlage:

- Dürfte rein juristisch für eigenen FTTH-Ausbau des Immobilieneigentümers als „Verbesserung der Wohnqualität“ nutzbar sein (nicht bei Investment Dritter und nicht für reine Baukostenzuschüsse).
- Aber: Eher geringe Umlage (voraussichtlich im Schnitt unter 0,1 €/m² und Monat) dürfte im Zeitverlauf sehr schnell durch normale Mieterhöhungen bis zur ortsüblichen Vergleichsmiete „aufgefressen“ werden, daher bedingt bis gar nicht attraktiv.

Glasfaserbereitstellungsentgelt:

- Höhe eher zu gering angesetzt.
- Zeitliche Befristung unverständlich
- Dauerhaft kostenfreier Netzzugang ist eine für viele Immobilieneigentümer schwer zu akzeptierende Nebenbedingung
- Einflussmöglichkeit des Wohnungsunternehmens auf Zustand und Zukunft des Netzes?



Finanzierungsalternativen

Was passt, was passt nicht

Netzerrichtung durch TK-Anbieter

- Positiv: Meist kostenfrei für Immobilieneigentümer. Aber zu beachten: Qualität des errichteten Netzes aus Sicht Immobilieneigentümer nicht immer ausreichend (Wohnungsverkabelung, Anzahl Fasern, kein Multimediateiler)
- „Unendlicher“ kostenfreier Netzzugang für Errichter ist schwer zu akzeptierende Nebenbedingung
- Einflussmöglichkeit des Wohnungsunternehmens auf Zustand und Zukunft des Netzes?

Netzerrichtung durch Gebäudeeigentümer oder (im Sinne des TKG) verbundenem Unternehmen

- Wird es - angesichts des TKG - noch (genug) Netzpächter und Netzpacht geben?
- Einstieg in eigene Produktangebote als Alternative? Kooperation mit „Weißem Ritter“?



Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern

FTTH-Ausbau

Interessenlagen der Mieter

- „Es muss bezahlbar sein.“
- „Wenn gebaut wird, dann schnell, störungs-, kosten- und schadenfrei, ohne Aufwand für mich und zu meiner Terminvorstellung.“
- „Ich will sicher sein, dass nur seriöse Personen (Handwerker) in meine Wohnung kommen.“
- „Die Möbel verrücke ich nicht selbst.“
- „Wenn gebaut werden muss, dann sollen aber bessere Produkte zur Verfügung stehen.“
- „Keine Drückerkolonnen. Keine Tricks, um sich Zugang zu meiner Wohnung zu erschleichen.“
- „Ich entscheide selbst, ob ich Produktangebote nutze, oder nicht.“
- „Ich will Vielfalt bei Anbietern und Produkten. Und keine verwirrende Produktwelt“
- „Ich möchte auch künftig noch eine TV-Grundversorgung und TV-Fremdsprachenpakete.“
- „Versorgung muss stabil laufen. Bei Störung schnell reagieren und Schaden beheben.“
- „Ich erwarte sofort erreichbaren Ansprechpartner. Ich will nicht in Warteschleife hängen.“
- „Als Neumieter will ich sofort online gehen können.“
- „Ich will in jedem Raum die Konnektivität, die ich bestellt habe.“
- „Ich möchte Online-Service. Plug and Play von der Produktbuchung bis zum Servicefall.“



Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern

FTTH-Ausbau und Betrieb technisch

Mit der Qualität ist das so eine Sache ...



Netz(-ausbau) ist nicht gleich Netz(-ausbau)

- Standardisierung: Wo bleibt sie?
 - Anzahl Fasern je WE (mindestens 4?)
 - Multimediaverteiler? Weiterverteilung des Signals in der WE („zwischen einer Klapp-ONT und vorgeschriebener Dosenzahl nach DIN gibt es viele Varianten ...“)?
 - Aktive Technik gleich einbauen oder erst nach Vertragsabschluss durch den Kunden?
- Netzplanung, Inbetriebnahme und Netzanpassungen sind vom Eigentümer freizugeben.
- Errichter ist auch für Auswirkungen auf Verkehrssicherheit und Brandschutz im Gebäude verantwortlich (und trägt die Kosten).
- Nur einmal in die Wohnung: FTTH erst bauen, wenn der FTTB-Anschluss schon fertig ist (Initialisierung ONT).
- Genug Planer mit Expertise. Handwerker, die den Unterschied zu Kupfernetzen kennen.
- Betriebs-Stromverbräuche messen. Strom- und Messkosten gehen zu Lasten des Netzbetreibers.
- Verantwortung für den Netzbetrieb immer bei TK-Anbieter oder separatem Netzbetreiber. Instandhaltungsaufwand trägt der Netzbetreiber.
- Servicelevel. Direkte Erreichbarkeit Netzbetreiber für Gebäudeeigentümer 24/7 (separate Hotline).
- Telemetrie als Standardprodukt. Kostengünstige/-freie Netznutzung für Transport Gebäudedaten.
- Jederzeitiger Zugang und Nutzungsrecht für (stets aktuelle) Netzdokumentation.

Agenda

Kurzvorstellung degewo

Ausgangs- und Rahmenbedingungen der Wohnungswirtschaft für den FTTH-Ausbau

Strategie FTTH Ausbau

Finanzierungsfragen

Mieterinteressen

Technische Fragen

**Implikationen für die Zusammenarbeit von
Wohnungsunternehmen und Telekommunikationsanbietern**



Implikationen für die Zusammenarbeit von Wohnungsunternehmen und TK-Anbietern

Das Ziel ist für alle gleich. Der Weg dorthin sollte allen Vorteile bringen: Mieter, TK-Anbieter, Netzbetreiber, Vermieter.

- Fokus auf **Attraktivität**: Technischen (Mindest-)Standard schaffen. Gemeinsam mit Produktqualität überzeugen.
- Fokus auf **Handlungsfähigkeit** (auf Dauer): Wohnungsunternehmen über Infrastrukturen auch dann (mit) bestimmen können, wenn sie ihnen nicht gehören.
- Fokus auf **Umsetzung**: Regulatorik muss Kräfte entfesseln statt sie zu reglementieren. Rollout muss Mehrwerte für alle bringen. Planer und Handwerker müssen in ausreichender Zahl und mit genug Expertise zur Verfügung stehen.
- Fokus auf **Fairness**: Keine einseitigen, überraschenden Klauseln in Musterverträgen. Kein Netzbetrieb beim Immobilieneigentümer. Gleiche Wettbewerbsbedingungen bei eigenwirtschaftlichem Ausbau durch den Gebäudeeigentümer oder mit ihm verbundene Unternehmen.
- Fokus auf **Seriosität**: Keine Drückerkolonnen, keine Tricks bei der Vermarktung, keine einseitig benachteiligenden Gestattungsvertragsklauseln.
- Fokus auf **Kooperation**: Abgestimmtes Agieren macht es für beide Seiten leichter.

Diskussionszeit

Ulrich Jursch

Geschäftsführer
degewo netzWerk GmbH

Telefon: +49 30 26485 9500

E-Mail: ulrich.jursch@degewo.de

Web: www.degewo.de

