

# Berliner Breitbandgespräch: Wege zum Breitbandausbau in den Landkreisen

*Am 30.4.2015 trafen sich beim Deutschen Landkreistag in Berlin Landräte mit Vertretern der Deutschen Telekom, um über aktuelle Herausforderungen des Breitbandausbaus im ländlichen Raum zu diskutieren. Dazu eingeladen hatte der Präsident des Deutschen Landkreistags, Landrat Reinhard Sager (Kreis Ostholstein). Die weiteren Teilnehmer waren Landrat Klaus Peter Schellhaas (Landkreis Darmstadt-Dieburg) und Landrat Dr. Christoph Schnaudigel (Landkreis Karlsruhe). Die Telekom wurde vertreten durch den Vorstandsbeauftragten für den Breitbandausbau, Ulrich Adams, und Jürgen Schneider, Politische Interessenvertretung der Deutschen Telekom AG. Seitens der Hauptgeschäftsstelle des Deutschen Landkreistags nahmen der zuständige Beigeordnete, Dr. Kay Ruge, und Referent Dr. Klaus Ritgen an der Diskussion teil. Die Moderation hatte der Leiter des Breitbandbüros des Bundes, Tim Brauckmüller, übernommen. Das Gespräch diente insbesondere der Erörterung der Frage, ob das sog. „Betreibermodell“ oder das „Deckungslücken- bzw. Investitionskostenzuschussmodell“ den richtigen Weg für den Breitbandausbau im ländlichen Raum beschreiben. Beim Betreibermodell errichtet ein Landkreis (oder ein Zweckverband bzw. eine Infrastrukturgesellschaft unter Beteiligung des Landkreises) eine Breitbandinfrastruktur und verpachtet sie an ein durch Ausschreibung ermitteltes Telekommunikationsunternehmen, das den Betrieb übernimmt. Beim Deckungslücken- bzw. Zuschussmodell zahlt der Landkreis einem ebenfalls durch Ausschreibung ermittelten Telekommunikationsunternehmen für die Versorgung des Landkreises einen Beitrag zur Schließung der Wirtschaftlichkeitslücke. Die Wirtschaftlichkeitslücke errechnet sich als Differenz zwischen der Summe der Investitions-, der Betriebs- und der sonstigen Kosten und der Summe der Einnahmen, bezogen auf einen Zeitraum von sieben Jahren. Neben dieser Grundfrage, die derzeit viele Landkreise für sich entscheiden müssen, wurden zahlreiche andere Aspekte erörtert, etwa die spannende Frage, ob man sofort auf den Ausbau neuer, glasfaserbasierter Netze bis ins Haus (Fibre to the building – FTTB) oder sogar bis in die Wohnung (Fibre to the Home – FTTH) setzen oder zunächst nur die Kabelverzweiger (KVz) mit Glasfaser erschließen (Fibre to the Curb – FTTC), für den Haus- oder Wohnungsanschluss – die sog. „letzte Meile“ – aber nach wie vor auf die vorhandenen Kupferleitungen zurückgreifen sollte, ggf. unter Verwendung neuer Technologien wie „Vectoring“ oder „Super-Vectoring“.*

## Die Teilnehmer und ihre Ausbaubaumodelle

Zum Beginn der Diskussionsrunde bat der Moderator die Teilnehmer um die Vorstellung ihrer Projekte bzw. um eine Positionierung zum Breitbandausbau:

*Sager:* Im Kreis Ostholstein (Schleswig-Holstein, 1.400 km<sup>2</sup>, 198.000 Einwohner) sind wir gerade dabei, ein Betreibermodell auf den Weg zu bringen. Bei uns gibt es bereits einen Zweckverband, dem der Kreis und die Gemeinden angehören. Bislang engagiert sich dieser Zweckverband vor allem im Ver- und Entsorgungsbereich. Künftig wollen wir ihm aber auch die Aufgabe übertragen, eine kreisweite Glasfaserinfrastruktur zu errichten, für die dann ein Betreiber gefunden werden soll. Wir rechnen dafür mit einem Finanzierungsvolumen in Höhe von ca. 240 Mio. Euro.

*Schellhaas:* Auch im Landkreis Darmstadt-Dieburg (Hessen, 660 km<sup>2</sup>, 285.000 Einwohner) sind wir mit dem Ziel gestartet, ein Betreibermodell zu realisieren. Nachdem wir lange Zeit vergeblich versucht hatten, die Versorgungssituation im Landkreis zu verbessern, haben wir 2013 einen Zweckverband gegründet, in dem sich die überwiegende Zahl der 23 kreisangehörigen Gemeinden zusammengeschlossen haben. Wir waren festen Willens, 54 Mio. Euro in eine kreisweite Breitbandinfrastruktur zu investieren. 2013 herrschten mit Blick auf die Kassenlage der Landkreise keine einfachen Zeiten. Nicht zuletzt dieser Umstand hat uns umdenken lassen. Wir haben dann gemeinsam mit der Telekom ein Deckungslückenmodell für den Landkreis entwickelt, für das wir einen Zuschuss in Höhe von 3,7 Mio. Euro zahlen mussten. Heute haben wir eine höchst zufriedenstellende Situation. Der Ausbau läuft störungsfrei, so dass wir den Landkreis innerhalb von zwei Jahren flächendeckend erschlossen haben werden. Wenn die Bundesrepublik das Ziel einer flächendeckenden Versorgung mit 50 Mbit/s erreichen will, wird das Deckungslückenmodell m.E. eine größere Rolle spielen müssen als im Augenblick.

*Schnaudigel:* Der Landkreis Karlsruhe (Baden-Württemberg, 1.100 km<sup>2</sup>, 427.000 Einwohner) liegt im Südwesten Deutschlands unmittelbar an der Grenze zu Frankreich. Im Kreisgebiet gibt es städtisch verdichtete Räume, insbesondere rund um die kreisfreie Stadt Karlsruhe, aber auch sehr ländliche Bereiche wie etwa den Kraichgau. Wir haben uns nach langen Diskussionen für

das Betreibermodell entschieden. Ich als Landrat wollte mich zunächst des Themas gar nicht annehmen; dies war eher der Wunsch der Städte und Gemeinden. Wir haben sehr viele kleine Kommunen mit teilweise drei- bis viertausend Einwohnern, die bei dem Thema ein Stück weit überfordert waren und befürchteten, sich zu verzetteln. Es war also der Wunsch der Gemeinden, dass der Landkreis die Aufgabe „Breitbandausbau“ übernimmt. Dazu haben wir eine Infrastrukturgesellschaft in Form einer GmbH gegründet, die zu 51 Prozent dem Landkreis und zu 49 Prozent den Stadtwerken der großen Kreisstädte gehört. Diese Gesellschaft hat den Auftrag, bis 2017 landkreisweit flächendeckend eine Versorgung von mindestens 50 Mbit/s im Up- und Download über Glasfaserleitungen sicherzustellen. Mit der Umsetzung haben wir bereits begonnen, wobei nur in ganz geringem Umfang Neubaumaßnahmen erforderlich sind, wie ich später noch erläutern kann. Auch die Suche nach einem Betreiber läuft bereits.

*Ruge:* Für den Deutschen Landkreistag ist klar: Wo der Breitbandausbau wirtschaftlich möglich ist, ist er allein Sache der privaten Telekommunikationsunternehmen. Wir wissen aber, dass dies in weiten Teilen des ländlichen Raums nicht der Fall ist. Dort sehen wir auch die Landkreise in der Verantwortung, eine flächendeckende Breitbandversorgung zu gewährleisten. Um das zu befördern, bemühen wir uns auf verschiedenen Ebenen, die Dinge voranzubringen. Dazu dient auch der heutige Austausch. Er hat einerseits den Zweck, unsere Mitglieder authentisch über die unterschiedlichen Modelle zu unterrichten, dient aber auch dem Dialog mit der Deutschen Telekom, zumal wir als Verband zu einzelnen Fragen auch andere Auffassungen vertreten als dieses Unternehmen. Insofern wünschen wir uns eine konstruktive Diskussion.

*Adams:* Ich bin sehr froh, dass wir dieses Gespräch heute führen dürfen, und danke Ihnen für die Einladung, Herr Sager. Ich finde die Idee gut, sich dem Breitbandausbau aus verschiedenen Perspektiven zu nähern. Gleich vorweg: Es klingt immer so, als stünden wir für ein Modell. Das trifft aber nicht zu. Wir stehen vielmehr für jedes Modell, das rechtlich und wirtschaftlich umsetzbar ist. Wir haben beide Modelle bereits realisiert. Darüber hinaus, das möchte ich bereits an dieser Stelle betonen, stehen wir für flächendeckende Lösungen und nicht für „Rosinenpicken“.

### **Was ist die richtige Ebene für den Breitbandausbau?**

*Brauckmüller:* Herr Sager, können die Gemeinden den Breitbandausbau nicht alleine bewältigen? Brauchen wir die Landkreise wirklich? Es ist mir bewusst, dass eine solche Frage beim Deutschen Landkreistag eine Provokation darstellt, aber man könnte die Dinge ja auch anders sehen.

*Sager:* Eine Provokation hat den Vorteil, dass man die Argumente schärft und besser herausstellen kann. Die Erfahrung zeigt, dass die kreisangehörigen Gemeinden und Städte diese Aufgabe nicht alleine bewältigen können. Wir stehen in den Landkreisen vor der Situation, dass es auch hier verdichtete Räume gibt, in denen bereits eine gute Versorgung sichergestellt ist, nicht nur durch die Telekom, sondern auch durch andere Anbieter. Daneben gibt es aber auch Ortschaften, in denen es an einer solchen Versorgung fehlt und für die auch nicht zu erwarten ist, dass sie – auf sich alleine gestellt – jemals Anschluss an ein leistungsfähiges Breitbandnetz erhalten würden. Deshalb stimme ich mit dem überein, was die Bundeskanzlerin kürzlich bei einem Zusammentreffen mit den Präsidenten der kommunalen Spitzenverbände erklärt hat: Die Landkreisebene ist die richtige Ebene, um das Thema voranzubringen. Die Landkreise fühlen sich dem ländlichen Raum in seiner Gesamtheit verpflichtet. Wir wollen uns beim Breitbandausbau nicht damit begnügen, dass am Ende nur 90 Prozent der Fläche ausgebaut werden. Das ist für uns inakzeptabel. Wir müssen unsere Aufmerksamkeit vielmehr auch auf Gebiete richten, die eher abseits gelegen sind und in denen die dort lebenden Menschen ohnehin schon mit Nachteilen zu kämpfen haben. Deshalb muss der schnelle Internetzugang flächendeckend gewährleistet sein, was nur gelingen wird, wenn man einen kreisweiten Ansatz wählt. Die Landkreise wollen keine Kompetenzen um ihrer selbst willen, sondern wir wollen Kompetenzen wahrnehmen, um den Menschen zu dienen. Deswegen ist die Frage zwar berechtigt, aber auch eindeutig zu beantworten.

*Brauckmüller:* Würden Sie, Herr Schellhaas, Herr Schnaudigel, sagen, dass die Fähigkeit, solche Projekte zu stemmen, auch mit der administrativen Leistungsfähigkeit im Allgemeinen zusammenhängt?

*Schellhaas:* Das trifft zu. Sie brauchen Einheiten, die eine wirtschaftlich sinnvolle Größenordnung aufweisen, die andererseits aber auch noch ausreichend überschaubar sind und leistungsfähige Organisationsstrukturen haben. Das ist bei den Landkreisen der Fall, übrigens auch eine Erkenntnis, die wir, Herr Adams, gemeinsam mit der Telekom herausgearbeitet haben.

*Adams:* Eigentlich ist es nur Bayern, das bis heute den Breitbandausbau als Sache der Gemeinden versteht und dies vom ersten Tag an auch so verstanden hat. Für die übrigen Bundesländer gilt, dass sie kommunalen Strukturen oberhalb der Gemeindeebene – seien es Landkreise, seien es Zweckverbände – den Vorzug geben. Ein solcher Ansatz bietet zweifellos die Chance, auch Ortschaften zu versorgen, die – isoliert betrachtet – sicherlich nur sehr schwer zu erschließen wären. Auch aus der Sicht der Telekom hat ein landkreisweites Vorgehen im Hinblick auf Produktionsmöglichkeiten und die Vernetzung mit unserem bundesweiten Eigenausbau Vorteile. Gleichwohl kann

man nicht sagen, dass es in Bayern schlechter um den Breitbandausbau stünde als im Rest der Republik. Man muss immer die gesamten Rahmenbedingungen in den Blick nehmen. Für Bayern lässt sich feststellen, dass dort die Geschwindigkeit des Breitbandausbaus extrem forciert wurde. Ich glaube nicht, dass Bayern mit seinem gemein-despezifischen Ansatz dem Rest Deutschlands irgendwann hinterherlaufen wird.

*Schnaudigel:* Die Frage ist von mir ja eigentlich schon beantwortet worden. Wir selbst haben sie uns ganz kritisch gestellt. Auch der Kreistag hat gefragt: Muss das der Landrat machen? Das war eine lebhafte Diskussion seinerzeit. Aber nochmal: Es war der Wunsch der Gemeinden, das ist ganz wichtig für mich. Die Gemeinden haben sich wegen der Sorge, dieser Aufgabe nicht gewachsen zu sein, an uns gewandt, nicht zuletzt auch mit Blick auf die Komplexität etwa des Förderverfahrens. Außerdem sollte man nicht außer Acht lassen, dass es in einem verflochtenen Wirtschaftsraum einheitliche Standards geben sollte. Es wäre nach meiner Auffassung abträglich, wenn die 32 Städte und Gemeinden des Kreises alle zu unterschiedlichen Lösungsansätzen gelangt wären, also mal mit diesem, mal mit jenem Anbieter verhandelt hätten, mal diese, mal jene Technologie eingesetzt haben würden. Deshalb glaube ich, dass man – unabhängig vom Modell – in größeren Einheiten denken muss. Das ist im Übrigen auch der Grund, warum wir bei der Ausschreibung mit unserem Nachbarlandkreis, dem Rhein-Neckar-Kreis, kooperieren.

*Adams:* Eines muss man allerdings auch sehen: Wir werden bei fast allen kreisweiten Projekten nicht nur durch den Landkreis oder den Zweckverband, sondern parallel auch von den Gemeinden kontaktiert.

### **Welche Faktoren beeinflussen die Auswahl zwischen beiden Modellen?**

*Brauckmüller:* Herr Schellhaas, vielleicht können Sie einmal von den bei Ihnen abgelaufenen Prozessen berichten? Wie ist es dazu gekommen, dass Sie statt des ursprünglich angedachten Betreibermodells zum Deckungslückenmodell gewechselt sind?

*Schellhaas:* Das war ein sehr spannender Prozess. Ich habe ja schon gesagt: Wir haben eigentlich erst kurz vor dem Ziel unser Denken gewechselt, und zwar aus vielen Gründen. Ein wesentlicher Baustein war dabei der absehbare Eigenausbau der Deutschen Telekom. Die Telekom hat 2013 bekanntlich ein milliardenschweres Ausbauprogramm angekündigt, von dem im Landkreis Darmstadt-Dieburg insbesondere die städtischen Verdichtungsräume profitieren sollten, während die ländlichen Gebiete unversorgt zu bleiben drohten. Wir haben dann Kontakt zur Telekom aufgenommen und gefragt: Was kostet es uns, wenn wir es zusammen machen, im Deckungslückenmo-

dell? Es wurde uns mit 3,7 Mio. Euro ein Preis vorgelegt, der uns, gemessen an den 54 Mio. Euro, die wir für den Ausbau einer eigenen Infrastruktur in die Hand hätten nehmen müssen, als sehr attraktiv vorgekommen ist, zumal wir noch etwas erstattet bekommen, wenn wir eine vertraglich festgelegte Anschlussmenge übersteigen. Außerdem – und das ist der nächste Punkt – mussten wir uns auch die Frage stellen, ob wir mit einem Betreibermodell am Ende des Tages die Grenze zur Wirtschaftlichkeit überschreiten würden, ob also der von uns zugrunde gelegte Businessplan tatsächlich realistisch war. Heute wissen wir aus den Erfahrungen anderer Landkreise, dass dies nicht immer gewährleistet ist, dass man anfangs die Dinge vielleicht zu optimistisch sieht. Ein weiterer Aspekt kommt hinzu: Es gibt bestehende Breitband-Infrastrukturen, angesichts derer wir uns die Frage gestellt haben, ob es klug ist, daneben noch eine zweite, kreiseigene Infrastruktur zu setzen. Das ist doch volkswirtschaftlicher Unsinn! Die nächste Überlegung, die bei uns noch eine Rolle gespielt hat, war die Frage nach dem Partner, denn man sollte sich auch Klarheit über die heutige und künftige Leistungsfähigkeit der Anbieter verschaffen, mit denen kooperiert werden soll. Wenn ich bedenke, was die Telekom in ihrer Entwicklungsabteilung so alles hinzaubert, dann, muss ich sagen, haben wir einen ordentlichen Partner, der auf die Zukunft ausgerichtet ist. Das kann ich nicht von jedem Anbieter sagen, der im Augenblick draußen unterwegs ist.

*Sager:* Der Unterschied zwischen beiden Modellen besteht ja darin, dass im Deckungslückenmodell ein verlorener Zuschuss gezahlt wird, während im Betreibermodell Gelder in der Hoffnung auf eine Refinanzierung eingesetzt werden. Dieser Unterschied hat bei uns in der Diskussion vor Ort im Kreistag eine große Rolle gespielt. Wir gehen davon aus, dass wir beim Betreibermodell zwar investieren, aber die Gelder wieder zurückbekommen. Insoweit können wir uns auch auf die Expertise des schleswig-holsteinischen Breitbandkompetenzzentrums stützen. Dieses hat uns das Betreibermodell empfohlen, weil dabei durch Verpachtung der Infrastruktur ein Mittelrückfluss gewährleistet ist. Natürlich sind die Investitionssummen auf den ersten Blick erschreckend. Wir favorisieren gegenwärtig den FTTB-Ausbau und kalkulieren insoweit mit einer Größenordnung von 150 bis etwas über 200 Mio. Euro. Das ist natürlich nicht wenig Geld. Allerdings sind jetzt auch die Zinsen so niedrig, dass man bei langfristigen Zinsbindungen eine solide Finanzierung hinbekommt.

*Schellhaas:* Im Gegensatz zum geplanten Vorgehen in Ostholstein realisieren wir nicht FFTH, sondern FTTC, erschließen also im ersten Schritt die KVZ mit Glasfaser. Auf diese Ausbauvariante bezog sich auch die genannte Summe in Höhe von 54 Mio. Euro. Es gehört aber auch zu unserem Denkmodell, dass wir den zweiten Schritt irgendwann gehen müssen, dann ist man schnell bei der doppelten Summe. Uns stellt sich allerdings die Frage, ob

es angesichts der technischen Entwicklung perspektivisch noch erforderlich ist, in ein flächendeckendes FTTH-Netz zu investieren. In neuen Bau- oder Gewerbegebieten sehen wir einen Glasfaseranschluss natürlich vor. Die dafür aufzuwendenden Mittel sind mit den 3,7 Mio. nicht abgedeckt.

*Schnaudigel:* Die Entscheidung für das Betreibermodell war ja kein Selbstläufer, vielmehr hatten wir ungefähr die gleiche Diskussion wie im Landkreis Darmstadt-Dieburg, allerdings relativ schnell mit der vom Kreistag formulierten politischen Zielvorgabe einer Versorgung von mindestens 50 Mbit/s Glasfaser flächendeckend. Wir haben vor diesem Hintergrund förmlich bei der Telekom angefragt, ob die Möglichkeit bestehe, einen solchen Ausbau bei uns flächendeckend im Landkreis zu gewährleisten. Die Auskunft darauf war, dass die Telekom eine flächendeckende Erschließung nach diesem Standard nicht leisten könne. Erst danach haben wir uns entschieden, selber in den Infrastrukturausbau zu investieren. Dabei ist auch zu betonen, dass das Land Baden-Württemberg nur den Ausbau mit mindestens 50 Mbit/s fördert, insoweit gibt es eine eindeutige Festlegung des Landes. Das war für uns letztlich der entscheidende Grund für unser Modell. Das bedeutet selbstverständlich nicht, dass andere Landkreise es nicht anders machen können. Insoweit muss jeder für sich den richtigen Weg finden. Um das aber klarzustellen: Was wir nicht tun, ist parallele Infrastrukturen zu errichten. Diese Frage haben wir uns natürlich auch kritisch gestellt. Hier sehe ich auch einen Vorteil der kreiskommunalen Lösungen. Wir sind an kommunalen Verkehrsunternehmen, Stadtwerken etc. beteiligt und erhalten auf diese Weise einen unproblematischen Zugang zu deren Infrastrukturen. Von den 440 km Glasfaser, die wir für die Erschließung des gesamten Landkreises mit einem Backbone-Netz benötigen, können wir ungefähr 330 km pachten. Die verbleibenden Leitungskilometer werden wir in den meisten Fällen in Kooperation bspw. mit der EnBW realisieren, die bei uns regional stark verwurzelt ist. Deshalb brauchen wir nur für wenige Kilometer – ungefähr 10 bis 15 – eigene, neue Leitungen für den Lückenschluss. Dies haben wir natürlich vorher genau untersuchen lassen. Infolgedessen ist die kommunale Belastung deutlich geringer als beim Neubau von 440 km Glasfaserleitungen. Dies kann sich in einem anderen Landkreis selbstverständlich auch abweichend darstellen. Bei uns war es aber so und dieser Umstand – sowie der genannten Fördermöglichkeiten – haben den kommunalen Entscheidungsprozess durchaus beflügelt, wie Sie sich sicher vorstellen können.

#### **Das Investitionsprogramm der Deutschen Telekom**

*Adams:* Ich möchte an die Rahmenbedingungen erinnern, die uns zu der heutigen Diskussion geführt haben: In der Vergangenheit ist die Telekom immer wieder aufgefordert worden, doch endlich den Spaten in die Hand zu nehmen

und Deutschland zu einer flächendeckenden Breitbandinfrastruktur zu verhelfen. Seitdem der Konzern 2013 entschieden hat, ein mit 4 Mrd. Euro jährlich dotiertes umfassendes Investitionsprogramm umzusetzen, habe ich dagegen – ehrlich gesagt – bei anderen noch nie so richtig Freude verspürt, dass wir nun tatsächlich loslegen. Vielmehr wird uns immer wieder vorgehalten, wir betrieben „Rosinenpicken“. Unser Ausbauprogramm ist also die erste Rahmenbedingung, die beachtet werden muss. Dieses Ausbauprogramm beruht im Wesentlichen auf einem Festnetz mit Vectoring und auf Mobilfunk. Wir hatten dem Kapitalmarkt ursprünglich kommuniziert, in einer ersten Planungswelle bis 2016 65 Prozent der Haushalte eigeninvestiv zu erschließen. Diese Zielsetzung haben wir jüngst korrigiert und streben jetzt an, 80 Prozent der Haushalte mit eigenen Mitteln auszubauen, allerdings unter dem Vorbehalt, dass die BNetzA uns – wie beantragt – die Nutzung von Vectoring im Nahbereich gestattet. Gleichzeitig haben wir immer kommuniziert, dass wir nicht nur unseren eigenständig finanzierten Ausbau voranbringen wollen, sondern auch für Partnerschaften zur Verfügung stehen, um flächendeckende Lösungen zu realisieren. Dafür haben wir weitere Milliarden budgetiert und in der Planung.

Es stellt sich dann immer die Frage: Wie weit treibe ich den Glasfaserausbau in die Fläche? Unser Ziel ist es, das Glas bis in die Wohnungen der Bürger zu bringen. Das ist nicht nur eine Vision, vielmehr haben wir damit bereits begonnen. Wir haben inzwischen 32 Städte teilweise in dieser Form ausgebaut, über 400.000 Wohnungsanschlüsse entsprechend realisiert und bauen auch weiter. Gerade in Neubaugebieten ist unser Bestreben, nur noch Glasfaseranschlüsse bis ins Haus zu bauen. Die Lösung, mit der wir ganz Deutschland schnell mit Bandbreiten versorgen können, von denen wir glauben, dass sie noch auf Jahre hinaus dem Bedarf entsprechen, ist aber die Verlegung von Glasfaser bis an die KVz und der Einsatz von Vectoring auf der „letzten Meile“. Im Labor sind wir schon einige Schritte weiter. Gegenwärtig arbeiten wir an dem Thema „Supervectoring“, mit dem sich die Geschwindigkeiten auf mindestens 250 Mbit/s im Download und auf 70 Mbit/s im Upload erhöhen lassen. Das ist eine nächste Möglichkeit der Bandbreitenerhöhung, ohne dass die Physik in der Straße angefasst werden muss, das spielt sich in der aktiven Technik ab, in den Schränken. Der nächste Schritt ist dann „G.fast“, eine Lösung, mit der wir bis in den Keller oder bis an den Straßenrand gehen und auf diese Weise die verbleibenden Kupferleitungen immer kürzer werden lassen. Und erst dann bin ich in einer sequenziellen Betrachtung dabei angekommen, Glasfasern bis ins Haus bzw. bis in die Wohnungen zu verlegen. Übrigens: Die Telekom will die Glasfaser in der Tat bis in die Wohnungen verlegen (FTTH) und nicht im Keller (FTTB) aufhören. Dazu haben wir uns nach einer zweijährigen, strategischen Diskussion mit Pilotprojekten entschieden. Das ist unsere „Innovationsreise“, auch getrieben von der

Frage: Wie kriegen wir ökonomisch, marktkonform die Bandbreite zu den Menschen. Der Markt bestimmt den Weg, nicht wir. Das ist unsere Strategie.

Im Mobilfunkbereich bauen wir bis Ende 2018 das LTE-Netz bis auf 95 Prozent Flächendeckung aus. Auch dieses Netz wird uns Innovationen im Sinne der Geschwindigkeit zeigen. In einigen Teilen unseres LTE-Netzes haben wir heute schon 300 Mbit/s im Download realisiert, in Pilotprojekten erreichen wir sogar bis knapp 600 Mbit/s im Download. Gleichwohl bleibt Mobilfunk ein shared medium, das wir komplementär zum Festnetz sehen. Im Hintergrund sind wir deshalb dabei, unsere Netzarchitekturen zu verschmelzen. Für uns wird es dann nicht mehr das Festnetz und das Mobilfunknetz geben, sondern nur noch netz- oder luftbasierte Zugänge zu einem einheitlichen Netz. Über unsere Netzstrategie und die Ausbaupläne informieren wir die Landkreise proaktiv im Rahmen eines Besuchsprogramms. Dabei bieten wir stets auch ein Szenario an, wie eine flächendeckende Lösung für den Landkreis aussehen könnte.

*Brauckmüller:* Zum Verständnis: In diesen Gesprächen erklären Sie also, wie weit sie es aus eigener Kraft schaffen würden bzw. welche Mitwirkungsleistung von den Landkreisen oder den Städten und Gemeinden erwartet wird, um eine flächendeckende Versorgung mit 50 MBit/s entsprechend den Zielen der Bundesregierung sicherzustellen?

*Adams:* Richtig. Uns ist wichtig, dass über unsere Ausbauplanung Klarheit herrscht. Es geht uns nicht darum, irgendwo überraschend mit einem Ausbau zu beginnen. Das soll für die Kommunen planbar sein. Es ist zwar nicht so, dass wir unsere Ausbaulisten im Internet veröffentlichen, aber wir möchten für die betroffenen Kommunen Transparenz herstellen. Es handelt sich allerdings um eine Planung für drei Jahre; da kann es immer zu Abweichungen kommen. Aber derzeit sind wir mit den Planungen, die wir im Jahr 2013 kommuniziert haben, extrem konform in der Umsetzung. Und jetzt zu den Herausforderungen: Wir suchen und wollen flächendeckende Lösungen, und ich darf definitiv sagen, es scheint für uns wirklich realistischer zu sein, es in einem kooperativen Modus zu machen, wie wir ihn seit 2008 praktizieren. Wir sind 5.500 Kooperationen eingegangen und haben auf diese Weise fast 3 Mio. Menschen ans Netz gebracht. Es gibt also auch in den Landkreisen Gebiete, die die Telekom eigenwirtschaftlich ausbaut. Nur hinsichtlich des Restes stellt sich die Frage, wie dort eine Versorgung sichergestellt werden kann. Das sind diejenigen Gebiete, von denen Sie, Herr Sager und Herr Schnaudigel, sagen, dass sich darum die Landkreise kümmern müssten, weil in ihnen Unterversorgung herrscht und weil die Industrie dort nicht ausbaut.

*Sager:* Richtig, uns geht es um die Gebiete, in denen es keine Versorgung gibt und für die absehbar ist, dass sie auch auf Dauer nicht versorgt werden. Das ist das entscheidende Kriterium.

*Adams:* Dann sind wir uns hinsichtlich des Vorrangs des eigenwirtschaftlichen Ausbaus also einig. Noch eine Klärstellung: Wenn wir im geförderten, kooperativen Ausbau Netze errichten, ist klar, dass wir zu diesen Netzen einen diskriminierungsfreien Zugang gewähren müssen. Wir sind der einzige Partner, der das schon aufgrund seiner Rolle als reguliertes Unternehmen seit jeher beherrscht und umsetzt. Neu ist, dass wir Kontingentverträge mit unseren großen Wettbewerbern Vodafone und Telefonica, aber auch mit unserem Wiederverkäufer 1 & 1 abgeschlossen haben. Diese mussten früher bei uns eine dezidierte Kupferleitung anmieten, um eine Verbindung zu einem ihrer Kunden herzustellen. Jetzt haben diese Firmen bei uns große Mengen eingekauft und übernehmen einerseits eine Auslastungsgarantie, bekommen andererseits dafür aber auch günstigere Preise bei uns. Was ich sagen will: Diskriminierungsfreiheit sieht mittlerweile bei uns so aus, dass in jeder Anlage der Telekom mindestens diese vier Vertriebe, diese vier Wettbewerber integriert sind. Den Kunden steht also direkt das gesamte Portfolio aller dieser Wettbewerber zur Verfügung; er muss allerdings auch damit rechnen, dass alle vier Anbieter gleichzeitig mit der Akquise beginnen, ggf. auch im Türvertrieb. Denn wir haben vertraglich vereinbart, dass alle vier Unternehmen zeitgleich das Signal bekommen, wann eine Anlage eingeschaltet wird.

*Schellhaas:* Auch meine Wahrnehmung ist, dass es den Kunden besonders darauf ankommt, über das Netz Zugang auch zu anderen Anbietern zu bekommen, also auf den open access. Erst dann kommt die Frage nach dem Preis. Auf die von Herrn Adams beschriebene Weise ist ja auch sichergestellt, dass unsere Bürger von den Marktpreisen profitieren, wie sie auch in anderen Regionen Deutschlands angeboten werden. Das ist ein entscheidender Faktor.

### Das Betreibermodell: Chancen und Risiken

*Brauckmüller:* „Preis“ ist ein gutes Stichwort. Gerade bei Betreibermodellen, nicht zuletzt, wenn sie auf den FTTB-Ausbau setzen, stellt sich ja immer auch die Frage: Gelingt es, das Netz zu refinanzieren? Herr Schnaudigel, warum haben Sie sich diesem Risiko ausgesetzt? Was erhoffen Sie sich als Zielhorizont? Und wie schätzen Sie das Refinanzierungsrisiko ein? Das ist sicher ein wichtiger Punkt für die Auswahl zwischen den beiden Modellen.

*Schnaudigel:* Dazu muss ich noch einmal auf die Historie unseres Ausbauprojektes eingehen. Wir sind heute relativ weit, d. h. aber auch, dass wir sehr früh angefangen haben. Ich glaube, in der Kommunikationsstrategie der Tele-

kom hat sich seither einiges verändert. Die ersten Angebote, die wir bekommen haben, bezogen sich nicht flächendeckend auf das gesamte Kreisgebiet, sondern deckten nur 90 bzw. 95 % ab. Außerdem wurde von den Kommunen ein Zuschuss verlangt. Vor einem solchen Hintergrund sagt natürlich jeder Bürgermeister oder Landrat: Wenn ich aus Steuermitteln einen Zuschuss zahlen muss und dann immer noch keine Flächendeckung erreiche, dann lässt sich das politisch nicht vertreten. Weil die Telekom zu einem flächendeckenden Ausbau nicht bereit war, haben wir uns entschlossen, die Infrastruktur im Betreibermodell selbst zu bauen.

*Brauckmüller:* Weil Sie es dann steuern können?

*Schnaudigel:* Genau, weil wir es dann steuern können. Wir haben natürlich vorher Gutachten erstellen lassen und auch geprüft, wie viele Glasfaserleitungen im Landkreis bereits vorhanden sind. Wie schon gesagt, profitieren wir von vielen vorhandenen Trassen. Dass wir auf diese Trassen zurückgreifen und sie pachten können, lässt die Investitionskosten deutlich sinken. Und wir haben natürlich auch begutachten lassen, welche Aussichten wir bei der Suche nach einem Betreiber haben. Denn für uns war von Anfang an klar, dass wir diese Rolle nicht übernehmen wollen. Auch insoweit waren die Prognosen gut. Die Ausschreibung läuft; das Interesse ist groß. Wir haben als Landkreis Karlsruhe auch nicht alleine ausgeschrieben, sondern in zwei Losen gemeinsam mit dem Rhein-Neckar-Kreis. Der Rhein-Neckar-Kreis ist gemessen an der Einwohnerzahl mit 500.000 der größte Kreis in Baden-Württemberg. Zusammen mit unseren über 400.000 Einwohnern kommen wir auf knapp 1 Mio. Menschen; auch das gehört zu den besonderen Voraussetzungen unseres Projektes.

*Sager:* Da wundert man sich schon, dass die Telekom in einem solchen Fall nicht selbst ausbaut.

*Schneider:* Das ist allerdings nur die Zahl der Einwohner, die Zahl der unterversorgten Haushalte ist ja viel geringer.

*Schnaudigel:* Um das auch noch klar zu sagen: Es heißt immer, es gehe um die Versorgung in den ländlichen Bereichen. Uns ist aufgrund einer Studie aber schon ganz zu Beginn deutlich geworden, dass erschreckender Weise auch viele Industrie- und Gewerbegebiete unterversorgt sind. Auch mit Blick auf solche Gebiete gab es nur eine verhaltene Ausbaubereitschaft der Telekom, vermutlich, weil es für die individuelle Versorgung von Industriebetrieben Modelle gibt, die für das Unternehmen wirtschaftlicher sind. Wir haben also nicht nur das Problem im ländlichen Bereich, sondern auch in Gewerbegebieten, für die die Gewerbetreibende und die Bürgermeister mangelnde Fortschritte beim Breitbandausbau beklagen.

*Schneider:* Dazu muss man aber sagen, dass es für die Unternehmen in Deutschland flächendeckend Angebote für eine leistungsfähige Breitbandversorgung gibt, nicht nur bei der Telekom, sondern insgesamt in der Branche.

*Schnaudigel:* Ja, aber es ist nicht zu erklären, warum Gewerbebetriebe – je nach Belegenheit – einen so unterschiedlichen Zugang zum Internet haben.

*Schneider:* Das ist aber doch eine Folge des Marktes; jeder Unternehmer kann doch selbst entscheiden, welches Angebot er in Anspruch nimmt!

*Adams:* Lassen Sie uns doch das Kind beim Namen nennen. Die Aussage, mit der Sie uns hier konfrontieren, die kenne ich aus dem Land Baden-Württemberg, dort wird seitens des Landes sehr deutlich kommuniziert, dass die Telekom einen Glasfaserausbau Richtung Gewerbegebiet nicht so motiviert betreibt, um sich die Businessprodukte im Preis nicht kaputt machen zu lassen. Das entspricht aber nicht dem, was wir wirklich tun. Erstens wissen wir prinzipiell nicht, wo Ihre Gewerbegebiete sind, was nicht ausschließt, dass wir regional im Einzelfall über die Lage von Gewerbegebieten informiert sind. In vielen Fällen zeigt sich aber häufig erst im Rahmen der Netzausbauplanung, wo wir mit einem besonderen Bandbreitenbedarf rechnen müssen. Herr Schellhaas wird das bestätigen können.

*Schellhaas:* Richtig!

*Adams:* Zweitens: Gerade in den Kooperationsmodellen bestimmt der Kunde, wie wir ausbauen, welche Bereiche wir mit welchen Bandbreiten versorgen sollen. Darüber muss man sich selbstverständlich abstimmen. Ich bin jederzeit bereit, Herr Schnaudigel, den Beweis anzutreten, dass dies unser Vorgehen ist.

*Schnaudigel:* Um es noch einmal zu betonen: Wir haben andere Erfahrungen gemacht. Es gab Anfragen von Bürgermeistern hinsichtlich der Versorgung von Gewerbegebieten, und es ist eben nicht passiert. Dies hat den Handlungsdruck bei uns deutlich erhöht.

*Brauckmüller:* Also haben wir hier einen konkreten Punkt, an dem die Kommunikation noch verbessert werden kann.

*Schellhaas:* Wir haben im Hinblick auf die Kommunikation und jetzt auch auf die Umsetzung gute Erfahrungen gemacht. Ich war von Anfang an sehr eng in das Projekt eingebunden und kann die von Herrn Adams eben beschriebene Kleinräumigkeit der Betrachtung bei der Netzplanung bestätigen. Wir fühlen uns auch im Hinblick auf die konkreten Ausbauschritte gut informiert. Selbstverständlich kommt es auch schon einmal zu Konflikten, wenn es um das Graben geht. Aber es ist schon erstaunlich, wie gut im Grunde alles funktioniert.

*Brauckmüller:* In den Landkreisen Darmstadt-Dieburg und Karlsruhe ist die Ausgangslage ja noch vergleichsweise gut, weil es dort eine recht hohe Einwohnerdichte gibt. Ich würde daher jetzt gerne auf den Norden eingehen, Herr Sager, und zwar auch mit der Frage, wie es mit der Refinanzierung in Betreibermodellen gelingen wird.

*Sager:* Die Ausgangsbedingungen sind in der Tat nicht vergleichbar. Im Kreis Ostholstein leben über 196.000 Einwohner in einem überwiegend sehr ländlich strukturierten Gebiet, wobei es insoweit ein Nord-Süd-Gefälle gibt, weil wir im Süden an Lübeck grenzen, eine Stadt mit über 200.000 Einwohnern. Einen weiteren Verdichtungsraum haben wir rund um die Stadt Schwartau. Nach Norden hin erstreckt sich der Kreis bis zur Insel Fehmarn, die zum Kreisgebiet gehört, und der Halbinsel Wagrien. Dort ist alles sehr dünn besiedelt. Wir werden aber nicht nur durch die ländliche Struktur, sondern auch durch den Tourismus geprägt. Das hat in meinen Gesprächen mit der Telekom zu meinem Erstaunen keine Rolle gespielt. Also: Die Struktur ist schwieriger, und wir wissen natürlich, dass wir insbesondere im Nordkreis das Problem der hohen Leitungskosten und die Schwierigkeit haben, hohe Anschlussquoten zu generieren. Das wird nicht ganz einfach sein. Es gibt dort nicht nur geschlossene Dorflagen, sondern auch Ortsteile, Wohnplätze, Siedlungen, die außerhalb liegen. Das ist dann schon ein ganzes Stück schwieriger.

*Brauckmüller:* Landkreise sind es nach meiner Erfahrung gewohnt, bei Infrastrukturprojekten in langen Zeiträumen zu denken. Daher stellt sich für mich die Frage, ob Sie angesichts der geschilderten Ausgangslage auch in Kauf nehmen, dass sich im Betreibermodell nicht alle Teile des Netzes refinanzieren lassen, oder rechnen Sie in den Gebieten mit besonders geringer Bevölkerungsdichte einfach mit längeren Abschreibungszeiträumen?

*Sager:* Zunächst gehe ich davon aus, dass die Refinanzierung überwiegend gelingt. Außerdem glaube ich, dass die Welt sich weiter dreht und ein leistungsfähiger Internetanschluss für die Menschen irgendwann unverzichtbar sein wird. Hier werden sich die Dinge so entwickeln wie bei Einführung des Telefons. Auch seinerzeit haben viele daran gezweifelt, dass wirklich jeder einen solchen Anschluss benötigt. Bis unser Projekt vollendet sein wird, wird es ja noch einige Jahre dauern. Ich glaube, bis dahin wird sich die Nachfrage weiter erhöhen. Deshalb bin ich mir auch sicher, dass wir die prognostizierten Anschlussquoten von 60 Prozent durchgehend überall erreichen werden.

*Schneider:* Eine Anschlussquote von 60 Prozent – auf welche Grundgesamtheit bezogen?

*Sager:* Auf die Grundgesamtheit aller Haushalte.

*Schneider:* Sie wissen aber, dass nur 80 Prozent der Menschen überhaupt das Internet nutzen.

*Ruge:* Im Hinblick auf die Frage der Wirtschaftlichkeit, der Tragfähigkeit ist unser Eindruck, dass Kreismodelle auf eine Laufzeit von 20, 30 Jahren und mehr angelegt sind. Insofern können wir anders kalkulieren als private Unternehmen. Ganz abgesehen davon, dass wir keine Renditerwartung haben, sondern in der Regel nur Kostendeckung – ggf. einschließlich der aufgewendeten Zinsen – anstreben, geht es uns in erster Linie darum, im Sinne der Daseinsvorsorge Teilhabe, Wettbewerbschancen und Gleichwertigkeit von Lebensverhältnissen zu gewährleisten. Deshalb können wir ein solches Projekt auch mit einem sehr langen Zeithorizont in den Blick nehmen. Dies erhöht die Tragfähigkeit, unabhängig davon, dass die Auslastung in dem von Herrn Sager beschriebenen Sinne wachsen wird. Ich will nicht verhehlen, dass Landkreise, die sich sehr früh auf diesen Weg gemacht haben, auch mit negativen Erfahrungen konfrontiert gewesen sind und Lernkurven durchgemacht haben. Zwischenzeitlich haben die Landkreise in diesem Handlungsbereich viel Eigenkompetenz aufgebaut. Außerdem haben wir mit den Landeskompentenzzentren z. B. in Schleswig-Holstein und anderswo inzwischen auch Beratungseinrichtungen, die das betriebswirtschaftliche Konzept so plausibilisieren, dass wir keine unkalkulierbaren Risiken eingehen, und zwar flächendeckend. In diesem Bereich lernen wir von einander. Auch die Beratungseinrichtungen sind im Verlauf des Prozess an der Aufgabe gewachsen. Insofern gehen wir davon aus, dass in den Landkreisen sachlich begründete Entscheidungen getroffen werden.

*Schellhaas:* Ich bin wirklich weit davon entfernt, hier eine neoliberale Position zu vertreten. Ich gehöre der guten alten SPD an. Aber wenn ich mich jetzt einmal von meinem Landkreis ablöse und ein wenig über den Tellerrand hinausschaue, dann fällt mein Blick auf den Odenwaldkreis, unseren Nachbarkreis. Der Odenwaldkreis ist einer der strukturschwächsten Landkreise im südhessischen Raum, insoweit sicherlich vergleichbar mit Ihrem Landkreis, Herr Sager. Dort gibt es – bis auf zwei kleinere Städte – nur ländliche Strukturen. Der Odenwaldkreis ist im Bereich des Betreibermodells der Pionier gewesen und dabei ein großes wirtschaftliches Risiko eingegangen, auch weil es die Beratungsinstitutionen, die Sie, Herr Ruge, erwähnt haben, noch nicht gegeben hat. Eigentlich hat dieser Kreis die Voraussetzungen für unser Tun heute geschaffen. Und vielleicht ist alles das, was wir getan haben, auch ein bisschen daran ausgerichtet, weil das unsere Nachbarn sind. Leider funktioniert das vom Odenwaldkreis gewählte Modell nicht. Vor allem werden die – anfangs vermutlich zu optimistisch prognostizierten – Anschlusszahlen nicht erreicht. Und wenn ich heute höre, dass einige Landkreise in Deutschland 150 bis 200 Mio. Euro für den Breitbandausbau in die Hand nehmen, ohne Renditeerwartungen zu haben, habe ich gerade vor dem

Hintergrund der hinter uns liegenden Wirtschafts- und Finanzkrise schon meine Zweifel, ob das der richtige Weg ist, selbst wenn im Moment die Zinsen sehr niedrig sind. Wir hatten bis vor wenigen Jahren niemand, der uns die Sorge um den Breitbandausbau abgenommen hat. Ich komme von der Gefühlslage, Herr Schnaudigel, genau daher, wo Sie auch her kommen, und ich könnte jetzt Herrn Adams – und habe es auch schon getan – alles das erzählen, was ich mit seinen Kollegen erlebt habe. Nur das bringt uns nichts, denn die Welt um uns rum hat sich verändert. Ich sage nicht, dass der Weg, den wir gewählt haben, der einzig selig machende ist. Es kann auch sein, dass wir Schwierigkeiten bekommen, wenn wir den nächsten Ausbauschritt machen müssen, wobei ich mir nicht sicher bin, ob wir FTTB denn überhaupt brauchen werden.

*Schnaudigel:* Eine höhere Übertragungskapazität werden Sie irgendwann schon brauchen.

*Schellhaas:* Werden wir sehen. Vor zwei Jahren hätte ich das genauso gesagt wie Sie. Aber in der Zwischenzeit bin ich mir nicht mehr sicher, ob das zwingend erforderlich sein wird. Ich weiß, dass es viele gibt, die sagen, wir brauchen eine steigende Breitbandkapazität. Das ist auch für mich gesetzt und in Stein gemeißelt. Die Frage ist nur, wie kommen wir dahin und was passiert auf halbem Wege noch. Die Erfahrungen im Odenwaldkreis mahnen hier zur Zurückhaltung.

*Brauckmüller:* Ich schlage vor, wir thematisieren keine Kreise, die hier nicht am Tisch sitzen. Herr Schneider, Herr Adams, Sie wollten glaube ich noch einmal auf das Problem mit den Penetrationsraten eingehen. Dann die Frage an die Telekom: Machen Sie auch Betreibermodelle?

*Adams:* Zur Frage, ob wir auch Betreibermodelle machen. In der heutigen Diskussion schon erwähnt wurden als Pioniere die beiden Landkreise Neckar-Odenwald-Kreis und Odenwaldkreis. Im Neckar-Odenwald-Kreis ist die Telekom der Betreiber. Wir sind also auch mit diesem Model vorangegangen. Im Odenwaldkreis wollten wir uns bewerben, das war uns aber nicht möglich, weil der Odenwaldkreis nie eine Ausschreibung durchlaufen hat. Wir hatten kein Einstiegstor, um uns zu beteiligen.

*Brauckmüller:* Es hat keine Ausschreibung gegeben?

*Adams:* Keine Ausschreibung. Sonst hätten wir uns auch dort beworben. Ob wir den Zuschlag bekommen hätten, wäre eine andere Frage gewesen. Jedenfalls steht der Odenwaldkreis vor der Konsolidierung. Das kann man hier ganz klar benennen, weil es entsprechende Meldungen auch schon in den Medien gab. Der Betreiber benötigt eine Konsolidierung, aber auch der Landkreis kommuniziert finanzielle Schwierigkeiten. Das sind Fakten.

*Ruge:* Wir sind uns einig. Es gibt immer gute und nicht so gute Beispiele. Wir haben ja auch ausgesprochene Erfolgsmodelle, wenn Sie Cochem-Zell, den Main-Kinzig-Kreis oder andere nehmen, es gibt also auch Gegenbeispiele.

*Jürgen Walther, Geschäftsführer der Odenwald-Regional-Gesellschaft mbH, erklärte dazu auf Nachfrage des DLT:* „Bereits Anfang 2009 war der Telekom bekannt, dass der Odenwaldkreis ein eigenes Breitbandnetz plant und für den Betrieb einen Carrier sucht. Das wurde in sehr vielen Gesprächen mit der Telekom kommuniziert. Dabei wurde auch nach gemeinsamen Lösungswegen gesucht, u.a. in einem Gespräch im Februar 2009 mit dem damaligen Landrat Horst Schnur. Die Ausschreibung für den Betrieb des von der Brenergo GmbH gebauten Breitbandnetzes im Odenwaldkreis wurde im Rahmen eines Interessensbekundungsverfahrens durchgeführt. In der Zeit vom 16.10.2000 bis zum 2.11.2009 war die Ausschreibung online auf der Homepage der Gesellschaft veröffentlicht. Bis zum 2.11.2009 haben zwei Carrier ihr Interesse bekundet, die danach aufgefordert wurden, ein detailliertes Angebot abzugeben. Das gesamte Verfahren wurde durch eine international renommierte Anwaltskanzlei begleitet. Durch die nicht erreichten Anschlusszahlen in 2014 mussten wir unseren Business-Case nacharbeiten und haben mit allen Beteiligten ein „Rahmenszenario zur wirtschaftlichen Restrukturierung unseres Projektes“ verfasst, das mittlerweile abgeschlossen ist und eine gute wirtschaftliche Grundlage für den weiteren Betrieb darstellt.“

#### Warum bevorzugt die Telekom das Deckungslückenmodell?

*Adams:* Wir sind im Hinblick auf den Breitbandausbau in Wellen unterwegs. Wir haben durch das Konjunkturprogramm II alle miteinander das Zuschussmodell erfunden. Das ist keine Erfindung der Telekom gewesen. Da dieses Modell am Anfang stand und daher jetzt schon einige Jahre praktiziert wird, können wir heute darüber sprechen, ob sich die mit ihm verknüpften Erwartungen erfüllt haben oder nicht. Meine Meinung ist, dass sie sich erfüllt haben. Jetzt stehen wir vor einer nächsten Welle, bei der vor allem über die Betreibermodelle diskutiert wird. Es gibt in Deutschland eine sehr weitläufige Befassung mit dem Thema, wobei sich einige Projekte auch schon in einer Konzeptionsphase befinden. Tatsächlich realisiert sind bislang aber nur wenige Vorhaben. Die wirklich realisierten Betreibermodelle sind in der Anzahl noch überschaubar, oftmals auch in sehr kleinen Gebietskörperschaften. Und wenn ich vor diesem Hintergrund einmal Bilanz ziehe, so ist meine Wahrnehmung, dass die Mehrzahl der als Betreibermodelle gestarteten Projekte entweder gar nicht wie geplant realisiert wurde oder sich in Konsolidierungszyklen befinden. Aber es gibt auch Fälle, in denen es funktioniert.

*Brauckmüller:* Liegt das an der Penetrationsrate?

*Adams:* Darauf komme ich jetzt. Unsere Marktwerte zeigen, warum wir uns mit diesen Betreibermodellen nicht einfach tun, obwohl wir sie auch machen, wenn sie wirtschaftlich sinnvoll und möglich sind. Herr Sager hat eben gesagt, Ziel sei eine Auslastung von mindestens 60 Prozent. Tatsächlich ist nach meiner Erfahrung der Wert von 60 Prozent die Zahl, die einem in den meisten Ausbaukonzepten begegnet. In machen Konzepten wird allerdings auch mit bis zu bis zu 80 Prozent Auslastung gerechnet. Realistisch ist m.E. ein Wert von 40 Prozent. Ausgehend von einem solchen Wert und auf der Grundlage einer FTTC-Erschließung haben wir einmal berechnet, dass eine Kommune, die ein eigenes Netz errichten will, von einem Betreiber eine askömmliche Miete pro Port verlangen muss, damit innerhalb von 20 Jahren das eingesetzte Fremdkapital refinanziert werden kann. Einem Wettbewerber, der sich auf ein solches Modell einlässt, entstehen weitere Kosten für die Kollokation. Beides zusammen macht bereits einen Betrag in Höhe von mindestens 18 Euro aus, ohne dass die Investitions- und Betriebskosten für die aktive Technik berücksichtigt wären. Dem stehen aktuell Endkundenpreise von z. B. 24,95 Euro oder noch weniger gegenüber. Und noch einmal: Sie müssen davon ausgehen, dass ohnehin nur 80 Prozent der Bevölkerung überhaupt das Internet nutzen. Im Odenwaldkreis haben wir erlebt, dass dort unser Wettbewerber das bessere Produkt im Sinne der Breitbandigkeit hat, wir haben da noch nicht ausgebaut. Wir haben trotzdem kaum Fluktuation; die Kunden bleiben bei uns und wechseln nicht zu dem neuen Anbieter. Ich kann deshalb nur jedem raten, die Annahmen, auf denen das jeweilige Ausbaukonzept beruht, dahingehend zu prüfen, ob die Dynamik des Marktes mit einbezogen wurde. Meine Wahrnehmung ist, dass bei der Masse der Konzepte diese Marktdynamik nicht hinterlegt wurde, sondern mit Blick auf die Refinanzierung von einem status quo ausgegangen wird, der über 20 Jahre andauert.

*Brauckmüller:* Es gibt von Ihnen ja auch die Forderung, keine Doppelstrukturen aufzubauen?

*Adams:* Richtig, es geht nicht nur um Penetrationsraten. Die erste Frage, die sich mir im Zusammenhang mit den Betreibermodellen immer stellt, ist, wie sich diese mit dem Eigenausbau der Telekom harmonisieren lassen. Als Antwort wird mir dann immer gesagt, da wo der Markt investiert, ist ja alles gerichtet, aber da, wo der Markt es nicht schafft, da steht die öffentliche Hand in der Pflicht, und das ergänzen wir dann mit dem Modell X, in diesem Fall mit dem Betreibermodell. Das Nebeneinander ist aber nicht so einfach. Unser Eigenausbau nimmt seinen Ausgang bei den Netzknoten der Telekom. Das ist kein Geheimnis. Der Ausbau der Telekom geht von den Städten aus; was übrig bleibt, sind unterversorgte Gebiete in den Randzonen. Ein kommunales Breitbandprojekt, das sich

dieser Randzonen annimmt, wird aber ebenfalls eine Verbindung zu unseren Knoten suchen, also eine entsprechende Leitung verlegen und dabei zwangsläufig auch das von der Telekom bereits ausgebaute Gebiet durchqueren. In einem solchen Fall stellt sich mir schon die Frage, ob diese neben die bestehende Infrastruktur der Telekom gebaute Leitung tatsächlich nur die Verbindung zum Knoten herstellt oder auch dazu genutzt wird, an der Strecke liegende Haushalte anzuschließen. Wenn ich diese Frage stelle, wird immer darauf hingewiesen, dass es einen solchen Überbau der Telekominfrastruktur schon aus Gründen der Beihilfenkonformität nicht gebe, aber ich versichere Ihnen: Wir erleben in der Praxis das Gegenteil.

*Ritgen:* Ich glaube, Ihre schematische Darstellung trifft heute nicht mehr ganz die Realität und ist ein Bild aus der Vergangenheit. Denn wenn ich insbesondere das Projekt des Landkreises Karlsruhe oder überhaupt das Vorgehen in Baden-Württemberg richtig verstanden habe, geht es dabei doch gerade darum, die vorhandene Kupferinfrastruktur durch neue Glasfaserinfrastrukturen zu ersetzen. Damit entfällt dann die Notwendigkeit, sich an einer Vielzahl von Hauptverteilern mit dem Netz der Telekom zusammenzuschalten. Es steht dann ein vollkommen neues und auch weitgehend eigenständiges Netz. Das ist die Idee des Backbone-Ansatzes in Baden-Württemberg, der ja sogar vorsieht, dass die einzelnen Kreisnetze zusammengeschaltet werden sollen. Es wird nicht nur der einzelne Landkreis betrachtet, sondern es wird eine landkreisübergreifende Infrastruktur entstehen. Im Übrigen ist völlig klar, dass sich die öffentliche Hand, wenn sie ein solches Netz baut, errichtet und betreiben lässt, an die Vorgaben des Beihilfenrechts zu halten hat. Auch wenn man noch genau klären müsste, wo in dem von Ihnen geschilderten Fall die Grenzen des beihilferechtlich Zulässigen verlaufen, sollte für alle hier am Tisch selbstverständlich sein, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen sowohl für die Landkreise als auch für die Telekom gelten. Wir sollten daher nicht mit gegenteiligen Unterstellungen argumentieren.

*Adams:* Um es noch einmal klar zu sagen, was uns an der Strategie in Baden-Württemberg stört: Die Landesregierung sagt, es kann nur ein Betreibermodell aufgesetzt werden. Wir nehmen allerdings wahr, dass erste Landkreise nicht nur über das Deckungslückenmodell diskutieren, sondern diesen Weg auch gehen, ohne Förderung des Landes in Anspruch zu nehmen. Etwas Ähnliches habe ich auch in Hessen erlebt. Das Land Hessen hat anfangs im Betreibermodell große Chancen gesehen – die es ja auch hat, wenn es individuell passt – und in seinem Konzept für den Breitbandausbau in den 21 Landkreisen dieses Modell vorgesehen, gefördert durch Landesbürgschaften. Das Betreibermodell wurde zunächst auch von allen Landkreisen verfolgt. Dann kam es genau wie immer: Es gab Gespräche von einzelnen Landkreisen mit uns, dann gab es den ersten Blueprint und seither sind uns die Landkreise

die Türe eingelaufen. Zöge man heute eine Bilanz für das Land Hessen, würde sich zeigen, dass sich viele Landkreise gegen das Betreibermodell entschieden haben. Im Übrigen: Für die Telekom bedeutet der Ansatz in Baden-Württemberg, dass in einem Landkreis wie Karlsruhe ein komplettes, vom Landkreis errichtetes Netz angemietet werden müsste, obwohl sie im Landkreis in weiten Teilen über ein eigenes Netz verfügt.

*Sager:* Daher kommt Ihr Störgefühl: Sie wollen nicht als Mieter fremder Infrastrukturen auftreten.

*Adams:* Genau, das muss man sich auf der Zunge zergehen lassen, dass ich Infrastruktur anmieten soll, wo ich eigene besitze.

*Ruge:* Vergleichen wir hier nicht Äpfel mit Birnen? Die Netze der Telekom sind ja nicht überall zu 100 Prozent Glasfasernetze, während sowohl das Konzept von Herrn Schnaudigel als auch das Konzept bei Herrn Sager darauf hinausläuft, langfristig bis ans Gebäude heran Glasfaser zu verlegen. Insofern sind diese neuen kommunalen Netze und das alte Netz der Telekom doch nicht vollständig identisch. Soweit wir informiert sind, verfolgen Sie in der Regel – wie im Landkreis Darmstadt-Dieburg – ein FTTC-Modell. Sie bauen also vorrangig die KVZ aus. Wenn Sie dann später entsprechend Ihrer Ausbauplanung mit der Glasfaser ans Gebäude gelangen wollen, benötigen Sie, so unserer Befürchtung, ein weiteres Mal einen verlorenen Zuschuss. Wir erwarten also, dass Sie in diesem Fall erneut auf die Kommunen zugehen und um weitere Mittel bitten, um das realisieren zu können.

*Adams:* Das kann ich heute noch nicht überschauen, Herr Ruge. Fakt ist, dass der Markt die Reise bestimmt. Es sind die Endkunden, die über die von uns angebotenen Produkte und Dienstleistungen die Refinanzierung der Netze übernehmen müssen. Und wenn die Nachfrage nach Bandbreite steigt und der Markt uns unsere Angebote wie wild aus den Händen reißt, werden wir natürlich Netze bauen und überbauen. Ein konkretes Beispiel: Aus dem ersten Konjunkturprogramm wurden Netze der Grundversorgung gebaut mit Übertragungsraten bis zu 16 Mbit/s. Dort haben wir einen Teil dieser Netze auf eigene Kosten mit VDSL aufgerüstet und erreichen so Übertragungsraten bis zu 50 Mbit/s. Wenn Vectoring förderfähig werden sollte, dann werden wir in diesen Bereichen auf bis zu 100 Mbit/s ausbauen können – ohne Förderung. Es stimmt also nicht, dass wir, wenn der nächste Schritt marktspezifisch ansteht, stets auf eine erneute Förderung setzen. Vielmehr bestimmt der Markt, wie im konkreten Fall eine Refinanzierung möglich ist.

*Ruge:* Wenn wir immer warten würden, bis der Markt einen Netzausbau refinanziert, dann bräuchten wir kein kommunales Breitbandengagement, und die Kreismodelle des Breitbandausbaus, über die wir heute diskutieren,

wären überflüssig. Zu warten, bis der Markt es richtet, das ist uns in der Fläche eben zu langsam. Wir streben vielmehr an, dass auch im ländlichen Raum möglichst frühzeitig und möglichst hochwertig ausgebaut wird, und das setzt prinzipiell Glasfaser bis ans Gebäude voraus.

*Adams:* Dann müssten wir vielleicht noch einmal den Begriff „Zeitdauer“ definieren. In den Betreibermodellen wird ja teilweise auch mit sehr langen Zeiträumen operiert. Ich glaube bei Ihnen, Herr Schnaudigel, ist geplant, den letzten Anschlüsse bis spätestens 2029 zu realisieren.

*Schnaudigel:* Wir diskutieren hier auf unterschiedlichen Ebenen. Ausgangspunkt muss doch die politische Zielsetzung sein. Kollege Schellhaas hat sich mit seinem Kreistag für ein schrittweises Vorgehen entschieden. Dabei soll erst nach einiger Zeit geprüft werden, wie die Anbindung an die Häuser tatsächlich erreicht werden wird. Insofern besteht durchaus ein gewisses Risiko, weil Sie, Herr Adams, und das verstehe ich durchaus, natürlich jetzt noch nicht sagen können, wie die Rahmenbedingungen in einigen Jahren sind. Wir dagegen haben uns entschieden, dieses Risiko schon heute ein Stück weit einzugehen und Glasfaseranschlüsse gleich bis ans Haus zu legen. Dabei spielt selbstverständlich auch die Förderung des Landes eine Rolle. Aber auch wir gehen ja in zwei Schritten vor. Der erste Schritt ist das kreisweite Backbone-Netz. Damit sind wir 2017 von unserer Planung her fertig. Der zweite Schritt ist die Realisierung der Hausanschlüsse durch die Gemeinden, das dauert natürlich ungleich länger. Aber für die Versorgungsqualität ist dieser Ausbau auch eher zweitrangig. Wichtig ist, dass das Backbone mindestens 50 Mbit/s aufweist. Insgesamt glaube ich, dass beiden Modellen eine unterschiedliche Art der Bewertung zugrundeliegt. Risiko und Unwägbarkeiten sind jedenfalls mit beiden Ansätzen verbunden.

### Vectoring oder Glasfaser?

*Brauckmüller:* Ich würde vorschlagen, wir verbinden die Thematik der unterschiedlichen Modellansätze mit der Frage, wie Sie zu Vectoring stehen? Ist Vectoring auch eine Lösung für den ländlichen Raum? Gemäß den politischen Zielsetzungen müssen wir bis 2018 die 50 Mbit/s erreichen. Geht das noch über die Kupferleitungen oder ist es besser, neue Leitungen zu verlegen, weil man dann sozusagen Ruhe hat, wenn das Netz einmal fertig ist, und nicht stets aufs Neue eine Auseinandersetzung mit technologischen Weiterentwicklungen erforderlich wird.

*Adams:* Für die Telekom kann ich sagen, dass wir – wenn die Bedingungen stimmen – bis 2018 80 Prozent der Haushalte in Deutschland mit mindestens 50 Mbit/s ausgebaut haben werden. Wir haben die mindestens 50 Mbit/s in unserer Strategie schon fest verankert. In der Kooperation mit den Kommunen sehen wir weitere Möglichkeiten, einen solchen Ausbau auch in der Fläche vor-

ranzutreiben. Über den Weg des Ausbaus müssen wir dann partnerschaftlich entscheiden. Die Ziele der Bundesregierung sind ja auf 2018 ausgerichtet, deshalb bietet für mich Vectoring eine extrem große Chance. Wir sollten daher überlegen, wie es uns gelingt, dass Anlagen, die heute schon vectoringfähig sind, auf denen Vectoring aufgrund des Beihilfenrechts aber nicht eingeschaltet werden darf, in Betrieb genommen werden können. Am Beispiel des Landkreises Darmstadt-Dieburg: Würde ich jetzt auf den Knopf drücken, hätten dort alle Bürger 100 Mbit/s im Download und 40 Mbit/s im Upload. Für die Menschen wäre ein solches Vorgehen viel verständlicher und für das Ziel der Bundesregierung eine Riesenchance, denn Sie müssen wissen, dass wir mittlerweile einen erheblichen Teil unseres Netzes vectoringfähig ausgebaut haben und jederzeit anschalten könnten.

*Schnaudigel:* Und in zwei Jahren muss die nächste Regierung dann wieder Steuergelder in die Hand nehmen, um den Wechsel von Vectoring auf die nächste technologische Entwicklungsstufe zu fördern! Insoweit kann man sich fragen, ob Politik wirklich immer nur in Legislaturperioden denken sollte oder ob wir nicht langfristige Zielsetzungen brauchen, was allerdings nur durch einen flächendeckenden Glasfasernetzausbau zu gewährleisten wäre. Vectoring nur deshalb zu fördern, weil man hofft, mit dieser Technologie kurzfristig die für 2018 gesteckten Ziele zu erreichen, halte ich für einen falschen Ansatz. Baden-Württemberg fördert Vectoring nicht, weil man diese Technologie bereits mittelfristig für veraltet erachtet.

*Schneider:* Die Politik muss aber auch die ökonomischen Rahmenbedingungen berücksichtigen. Und diese sprechen dafür, den Ausbau in evolutionären Schritten, in ökonomisch für die Unternehmen machbaren Schritten zu vollziehen.

*Schnaudigel:* Das ist eine unterschiedliche Bewertung. Gleichwohl stelle ich die Frage, ob es wirklich wirtschaftlicher ist, den Breitbandausbau zweimal zu fördern, wenn man es gleich beim ersten Mal richtig machen könnte.

*Schellhaas:* Dazu muss ich feststellen, dass wir keine Förderung erhalten haben, den genannten Betrag von 3,7 Mio. Euro haben wir sozusagen aus der „Portokasse“, also aus eigenen Haushaltsmitteln gezahlt. Das ist ein überschaubarer Betrag. Das ist leistbar für uns, das ist gut. Und wir haben Glasfaser am KVz.

*Brauckmüller:* Relativ schnell.

*Schellhaas:* Richtig, der Ausbau schreitet in hohem Tempo voran. Ein Teil meiner Bevölkerung ist bereits mit schnellem Internet unterwegs. Die Freischaltung des Netzes erfolgt sukzessive, wir warten also nicht ab, bis alles ausgebaut ist. Wir werden spätestens 2016 fertig sein und liegen damit vor dem Zeitplan. Durch die Glasfaserer-

schließung der KVz haben wir nichts verloren. Dieses Glasfasernetz bleibt uns erhalten. Heute gibt es schon Kunststofffaser. Es bleibt abzuwarten, ob Netze künftig damit errichtet werden. Wenn es dagegen so kommt, wie Baden-Württemberg es prophezeit, gut, dann legen wir eben Glasfaser. Wir haben doch nichts verloren. Es ist in gewisser Weise typisch für Deutschland, dass jedes Bundesland seinen eigenen Weg geht, obwohl wir doch – sei es in der Schulpolitik, sei es bei der Breitbandversorgung – gemeinsam der Überzeugung sind, dass es sich um eine elementare Frage handelt. Hessen hat uns nicht so klare Vorgaben gemacht, wie das in Baden-Württemberg der Fall war. Wir mussten selbst klar kommen. Zunächst haben es die Städte und Gemeinden versucht, diese Aufgabe zu bewältigen. Weil diese nicht klar gekommen sind, hat man den Breitbandausbau den Landkreise vor die Füße gelegt. Danach hat man uns zwar begleitet und beraten, im Übrigen aber alleine gelassen. Das Land Hessen folgt beim Breitbandausbau keinem Dogma. Die lassen alles zu und machen alles mit, Hauptsache am Ende des Tages steht eine Versorgung mit 50 Mbit/s. Diese Haltung finde ich auch ganz gut, sie hat auch unser Modell erst möglich gemacht. Gleichwohl glaube ich, wir müssen bundesweit versuchen, stärker an einem Strang zu ziehen.

*Adams:* Wenn wir jetzt auf FTTB setzen, müssen wir auch eine Antwort haben für die Menschen, die ganz zum Schluss drankommen. Wir müssen ganz Deutschland umgraben. Soviel Bauleistung haben wir gar nicht.

*Schnaudigel:* Bei uns ist – wie geschildert – die Situation etwas anders.

### Die Entscheidung der BNetzA zur Vectoringliste

*Brauckmüller:* Ich würde gerne auf die Entscheidung der BNetzA zur Vectoringliste zu sprechen kommen. Diese Entscheidung könnte ja Ihren Ausbau, Herr Adams, in der Region vielleicht nicht behindern, aber erschweren. Sie, Herr Schnaudigel, haben die BNetzA eingeschaltet, weil Sie gesagt haben, die Aktivitäten der Telekom würden Ihr Modell konterkarieren. Die Telekom sagt auf der anderen Seite, wenn wir Vectoring einsetzen dürften, wären wir deutlich schneller vorangekommen.

*Schnaudigel:* Richtig, wir haben bei der BNetzA nachgefragt. Wie schon erwähnt, haben sich von den 32 Städten und Gemeinden des Landkreises 30 unserem Vorhaben angeschlossen, bei einer Gemeinde ist die Diskussion noch offen, eine hat sich für einen anderen Weg entschieden. Auf dieser Grundlage wollten wir weiterkommen, mussten aber erleben, dass die Telekom immer wieder auf Gemeinden zugegangen ist, die sich bereits für das gemeinsame Modell entschieden hatten, um diesen Vectoring-Lösungen anzubieten. Das haben wir als Störfaktor angesehen. Da das Land der Vectoring-Lösung ja

durchaus kritisch gegenüber steht, haben wir die BNetzA darauf hingewiesen, dass wir 2014 die Ausbauabsicht verbindlich abgefragt haben, mit negativem Ausgang. Die BNetzA hat im Februar 2015 daraufhin eine bis 2017 wirksame Untersagungsverfügung für den Landkreis Karlsruhe gegenüber der Telekom erlassen. Das entspricht dem Zeitraum, für den wir Ausbauabsichten angefragt hatten.

*Adams:* Meine Ergänzung dazu: Wir haben für die Gemeinden gemäß unseres Regelausbauprogramms die Vectoring-Anträge gestellt. Davon wurde diese ganze Entwicklung ausgelöst. So wie sie es dargestellt haben, ist es dann gelaufen. Um die Dynamik einzufangen: Die Gemeinde, die in ihrem Stadtrat beschlossen hat, sich nicht dem Projekt des Landkreises anzuschließen, hat uns jetzt informiert, dass sie die BNetzA anschreiben wird, mit der Bitte, die genannte Entscheidung zu revidieren.

*Schnaudigel:* Genau, ich habe nur den jetzigen Sachstand geschildert.

*Adams:* Noch eine Anmerkung. Herr Schnaudigel, da gibt es eine Diskussion, wann und wie die Kommunikation der Telekom mit unserer Ausbauplanung in Ihrem Hause angekommen ist. Unsere Sicht ist, dass wir das gemäß dem Markterkundungsverfahren geleistet haben, also unsere Ausbauabsichten ganz offiziell in das Verfahren eingebracht haben. Außerdem möchte ich klarstellen: Die Verfügung der BNetzA hindert uns ja nicht am Ausbau, sondern verlangt nur, dass wir bis 2017 kein Vectoring einsetzen. Wir bauen aber eine vectoringfähige Anlage auf und sobald der Zeitpunkt kommt, schalten wir Vectoring an. Wir werden uns mit den Produkten begegnen. Aus Sicht der Menschen finde ich es bedauerlich, dass wir momentan daran gehindert sind, diesen die prinzipiell bereits machbaren Übertragungsraten von 100 Mbit/s im Download bzw. 40 Mbit/s im Upload zur Verfügung zu stellen.

### Gibt es ein „Rosinenpicken“ der Telekom?

*Ruge:* Herr Adams, wir haben eine solche Entscheidung ja nicht nur für den Landkreis Karlsruhe, sondern auch noch in einem weiteren Fall. Und auch sonst hören wir immer wieder, dass das tatsächliche Ausbauverhalten der Telekom nicht den Ankündigungen im Markterkundungsverfahren entspricht. Vor diesem Hintergrund stellt sich uns die Frage, ob und wie wir zu mehr Verbindlichkeit in den Aussagen der Unternehmen über ihre Ausbauabsichten gelangen. Anderenfalls kann der Eindruck einer gezielten Beeinträchtigung von Betreibermodellen entstehen, ob man das nun „Rosinenpicken“ nennen will oder nicht. Um es auf den Punkt zu bringen: Was die Verantwortlichen in Karlsruhe oder anderswo erleben ist doch, dass ein politischer Willensbildungsprozess unter Einbeziehung der Gemeinden durchlaufen wurde, dass man bei der

Telekom angefragt hat, ob sie ausbauen wolle oder nicht, dass man sich dann auf der Grundlage einer entsprechenden Kalkulation auf den Weg gemacht hat und dass, wenn der erste Bagger rollt, von Ihrem Unternehmen, Herr Adams, zu hören ist, das kommunale Projekt sei unwirtschaftlich und überbaue Infrastrukturen, die die Telekom entweder schon besitze oder in Kürze selbst aufbauen wolle. Wie kriegen wir dieses Problem gelöst?

*Schellhaas:* Zum Thema „Verbindlichkeit“. Wir waren ja in der gleichen Situation. Wir hatten eigene Pläne und dann kam die Telekom mit ihren Ausbauabsichten. Ich war genauso „angefressen“ seinerzeit wie andere, wie es vielleicht Kollege Schnaudigel in Karlsruhe jetzt ist. Aber dann haben wir – das soll jetzt nicht despektierlich klingen – versucht, die Gefühle, die einen da umtreiben, aus- und den Kopf einzuschalten, und haben angefangen zu rechnen. Aus diesen Überlegungen heraus haben wir einen Vertrag gemacht – und das ist Verbindlichkeit. Bisher jedenfalls hat sich die Telekom an unsere vertraglichen Vereinbarungen gehalten.

*Schnaudigel:* Mich hat nicht gestört, dass wir uns seinerzeit nicht verständigen konnten. Warum auch, damals sind wir uns halt nicht einig geworden. Aber wenn ich eine politische Strategie in die Wege geleitet habe, wenn ich kommunales Geld in die Hand genommen habe und wenn mir dann immer noch einzelne Steine aus dem Projekt gebrochen werden und ich das, was der Kreistag einstimmig entschieden hat, nicht umsetzen kann, weil mir immer noch in zwei von 32 Gemeinden Schwierigkeiten bereitet werden – dann regt mich das schon auf. Das ist ein ganz konkreter Vorwurf, den ich mache.

*Schellhaas:* Noch ein weiterer Satz: Wir machen Krankenhäuser und befinden uns auf einem Markt. Das ist eine Schlangengrube. Jetzt machen wir Breitband. Und auch das ist ein Markt, auf dem wir uns den Eigengesetzlichkeiten des Marktes beugen müssen und keine Sonderrecht für die öffentliche Hand in Anspruch nehmen können.

*Schnaudigel:* Aber der Markt hat eben auch Regeln. Wir haben das Angebot gemacht und die Telekom hätte es doch in der Hand gehabt, darauf zu reagieren.

*Adams:* Um die Diskussion auf den Punkt zu bringen. Erstens: Das Thema Kommunikation haben wir ja schon aufgegriffen und Sie haben gesehen, wir sind schon proaktiv unterwegs.

*Schnaudigel:* Dafür bin ich auch dankbar

*Adams:* Zweitens: Ich kann Ihnen das nicht wegnehmen, Herr Schnaudigel, dass wir uns im Wettbewerb begegnen werden. Und um auf den Begriff „Rosinenpicken“ sprechen zu kommen: Wir machen keine Ausbauplanung, weil irgendjemand irgendwo ein Projekt plant. Auf solche Entwicklungen reagieren wir in unserer Ausbauplanung

nicht. Wir haben vielmehr eine langfristige Planung, die sich auf ganz Deutschland bezieht. Wir entscheiden einmal im Jahr jeweils konkret, welche Gebiete wir im Folgejahr ausbauen. Darüber hinaus haben wir natürlich auch eine Drei-Jahres-Planung, da können sich aber auch Änderungen ergeben. Wichtig: Diese Planung ist nicht auf der Grundlage der Planungen von anderen gemacht worden. Wir haben ganz Deutschland durchmodelliert anhand von Kriterien wie: Wo sehen wir einen Markt? Was müssen wir in den Markt zusätzlich investieren? Was haben wir schon an Infrastruktur? Wie entwickelt sich der Markt? Wie sind die Chancen auf Refinanzierung für uns? Auf dieser Basis sind 7.900 Anschlussbereiche modelliert, bewertet und in eine Rangliste gepackt worden, in einen Produktionsplan der laufenden Jahre. Dieser Plan ist vollkommen unabhängig von Aktivitäten etwa der Stadtwerke oder der Gebietskörperschaften entstanden. Auf solche Aktivitäten zu reagieren, das könnten die Planer auch gar nicht leisten. Diese Dynamik bekommen sie gar nicht abgefedert. Unser Programm läuft seit Anfang 2013 in Deutschland ab. Wir betreiben also kein Rosinenpicken. Ganz im Gegenteil, es läuft eine Rieseninvestitionswelle von uns auf Deutschland zu bzw. befindet sich schon mitten in der Umsetzung. Zusätzlich haben wir gesagt – gerade ich bin ja das Bindeglied –, dass wir für flächendeckende Lösungen stehen. Auch im Kreis Karlsruhe gibt es zwei Gemeinden, die einen kooperativen Ausbau anstreben. Es geht um hohe Ausbaumengen, die dort entstehen werden. Und wir haben auch – das zum Thema Verbindlichkeit, Herr Ruge, – in Form eines Nebenangebots ein verbindliches Angebot für eine flächendeckende Lösung abgegeben. Also nochmal: Ich kann das nicht wegnehmen, dass wir uns begegnen auch nach einem Ausbau.

*Schnaudigel:* Das ist ja auch vollkommen klar. Ich sage deutlich: 32 Städte und Gemeinden hat der Landkreis Karlsruhe, 30 haben die Vereinbarung mit uns unterschrieben. Es bleiben also zwei Gemeinden, die einen anderen Weg gegangen sind. Und ich nehme für uns auch ein Stück weit in Anspruch, dass wir diesen Markt ins Rollen gebracht haben. Sie gehen ja in einzelne Gemeinden, die mit uns die Vereinbarung unterschrieben haben, und bieten diesen heute an, Glasfaser bis zu den Häusern zu verlegen. Die Gemeinden, die sich nicht für unser Projekt entschieden haben, müssen dagegen weiter mit Kupfer vorlieb nehmen. Das ist ein Prozess, der schrittweise geht. Wir haben Dynamik rein gebracht. Wir werden uns begegnen. Und dann verhalten wir uns halt ein Stück weit wie auf dem Markt, das müssen wir bei den Krankenhäusern auch tun, da ist es auch nicht immer vergnügungssteuerpflichtig. Ich möchte nur nicht immer vorgerechnet bekommen, dass unser Projekt unwirtschaftlich sei. Ich kann Ihnen auch Beispiele nennen, wo Sie neben bestehenden Rohren bei uns im Landkreis jetzt auch noch einmal ein Rohr verlegen wollen.

*Ritgen:* Es gibt einen Punkt, auf den Sie, Herr Adams, schon häufiger in Gesprächen mit uns hingewiesen haben, den ich aber noch nie verstanden habe: Sie sagen, Sie haben seit 2013 eine feststehende Ausbauplanung. Was ich vor diesem Hintergrund nicht nachvollziehen kann: Warum ist es dann Ihrem Unternehmen nicht möglich, in Markterkundungsverfahren auf den Punkt genau zu sagen, welche Infrastrukturen in den nächsten drei Jahren in dem betreffenden Landkreis errichtet werden. Das scheint irgendwie nicht zu funktionieren. Solche Vorwürfe haben wir nicht nur heute von Herrn Schnaudigel gehört, sondern das hören wir immer wieder.

*Adams:* Dann würde ich Sie um konkrete Beispiele bitten. Ich sage Ihnen, warum: Diese Beispiele hat es gegeben, nach dem wir unsere Investitionsentscheidungen getroffen haben. Dieser Prozess ist über mehrere Monate gelaufen. Ab 2013 ist die Kommunikation aber eine andere. Seit dem wir das Programm im Konzern, im Aufsichtsrat verabschiedet haben, nehmen wir es als Grundlage zur Bedienung der Markterkundungsverfahren und zur Differenzierung, wo wir eigeninvestiv oder kooperativ ausbauen wollen. Ich bitte aber um Verständnis dafür, dass wir diese Liste nicht öffentlich machen können. Dafür haben wir das Markterkundungsverfahren, bei dem alle Wettbewerber zeitgleich im vertraulichen Raum ihre Ausbauplanungen kundtun.

*Brauckmüller:* Das Markterkundungsverfahren wird m.E. von allen Seiten als gutes Verfahren angesehen, auch wenn man in der Auslegung über den einen oder anderen Punkt sicher streiten kann. Aber grundsätzlich ist das ein Instrument, mit dem man im frühen Stadium rechnen kann und arbeiten kann, wenn alle belastbare Aussagen zuliefern.

*Schneider:* Wobei das Markterkundungsverfahren ja kein Zwangsverfahren ist. Das ist ein freiwilliges Verfahren.

*Brauckmüller:* Für die Förderung ist es ein Zwangsverfahren.

*Schneider:* Ja, aus Sicht der Kommunen, aber nicht aus Sicht der Unternehmen. Es gibt keinen Zwang, dass die Unternehmen sich komplett daran beteiligen müssen. Das ist auch so gedacht, dass es vor einem crowding out schützt, d. h. vor dem Überbau eigenwirtschaftlich erstellter Netze durch einen späteren geförderten Ausbau im gleichen Gebiet.

*Brauckmüller:* Genau!

## Hilft ein Konzessionsmodell dem Breitbandausbau im ländlichen Raum?

*Brauckmüller:* Jetzt aber nochmals zur Frage des Wettbewerbs um die Endkunden und das Problem der Refinanzierung. Wäre nicht das ja auch vom DLT vorgeschlagene Konzessionsmodell eine gute Lösung für diese Fragestellung, als langfristige Absicherung der Einnahmen für gewisse Bereiche. Unternehmen, denen die Konzession übertragen würde, könnten mit einem gesicherten Markt und entsprechenden Refinanzierungsmöglichkeiten rechnen. Könnten wir auf dieser Grundlage zu einer anderen Qualität im Ausbau kommen? Oder ist das ein Modell, das wir aus ordnungspolitischen Gründen völlig ausschließen müssen?

*Adams:* Für uns ist rein operativ gesehen die öffentliche Hand in diesem Modell ein Stakeholder wie auch die industriellen Wettbewerber. Auch wenn die öffentliche Hand in einem Gebiet nicht selber aktiv würde, hätten wir es dort mit Wettbewerbern zu tun. Wettbewerb gehört zur Marktwirtschaft.

*Ruge:* Aber bei unserem geht es uns ja nicht per se darum, zu Ihnen in Wettbewerb zu treten.

*Schnaudigel:* Genau, das ist der Punkt.

*Ruge:* Wir wollen uns mit dem von uns vorgeschlagenen Konzessionsmodell ja auf Regionen konzentrieren, in denen die Telekom oder andere private Anbieter noch nicht sind oder in denen ein Ausbau nicht ausreichend schnell bzw. nicht in ausreichender Qualität erfolgen soll. Wir haben uns mit dem Konzessionsmodell insbesondere am Energiebereich orientiert. Dort waren Konzessionen auch die Grundlage für die Schaffung einer flächendeckenden Infrastruktur, auch in wenig rentablen Gebieten. Was wir wollen sind zeitlich begrenzte Gebietsmonopole.

*Schneider:* Aber letztendlich geht es Ihnen doch um das Betreibermodell!

*Brauckmüller:* Das muss meines Erachtens kein Betreibermodell sein.

*Ritgen:* Wer das dann in der technischen Umsetzung macht, ist egal.

*Schnaudigel:* Wir sind in gewisser Weise Konkurrenten, in gewisser Weise aber auch nicht. Als Konkurrenten begegnen wir uns im Bereich der Infrastruktur. Insoweit lassen wir uns aber von unterschiedlichen Gesichtspunkten leiten: Sie bauen Ihre Infrastruktur, damit Sie nachher auch Ihre Produkte an den Endkunden bringen können. Deshalb werden Sie vor allem dort bauen, wo für Sie das größte Endkundenpotenzial besteht. Das ist völlig legitim. Für mich spielt aber etwas anderes eine Rolle. Anders als Ihnen ist mir am Ende egal, mit welchem Anbieter der

Endkunde einen Vertrag abschließt, mir geht es nur darum, dass alle Haushalte und Gewerbebetriebe dazu die Möglichkeit haben. Um es deutlich zu sagen: Uns geht es um eine flächendeckende Infrastruktur.

*Schneider:* Aber das von Ihnen vorgeschlagene Konzessionsmodell ist doch beihilferechtlich nicht umsetzbar.

*Brauckmüller:* Um es zu zuspitzen: Im Konzessionsmodell würden Gebiete, die eigenwirtschaftlich noch nicht erschlossen sind und sich isoliert betrachtet für eine eigenwirtschaftliche Erschließung auch nicht anbieten, zusammengelegt und gemeinsam ausgeschrieben. Derjenige, der sich im Ergebnis der Ausschreibung bereit erklärt – gefördert oder nicht gefördert – die Versorgung in der verlangten Qualität zu gewährleisten, würde dafür im Gegenzug eine räumlich und zeitlich begrenzte Monopollstellung erhalten.

*Ruge:* Das Konzessionsmodell ist nicht neu oder ordnungspolitisch völlig aus der Luft gegriffen, sondern findet sein Vorbild in anderen Infrastrukturbereichen. Rechtspolitisch ist das Konzessionsmodell daher eine berechtigte Forderung und es kann ein Modell für Bereiche sein, die anderenfalls nur sehr schwer zu versorgen sind. Es handelt sich also eher um einen Ansatz für Landkreise wie den Landkreis Mecklenburgische Seenplatte mit einer Fläche von 5.500 km<sup>2</sup> und 170.000 Einwohnern als für Landkreise wie den relativ dicht besiedelten und wirtschaftlich gut strukturierten Landkreis Karlsruhe. Ohne wirksame Maßnahmen würden diese Regionen wohl erst 2020 oder 2025 ausgebaut. Das ist aus Sicht eines privaten Anbieters ja auch nachvollziehbar, für uns aber nicht akzeptabel. Wenn wir überall gleichwertige Lebensverhältnisse und Chancengerechtigkeit haben wollen, brauchen wir ein Modell für diese Teile Deutschlands. Bei unserem Modell schränken wir den Wettbewerb in einem begrenzten Gebiet für einen begrenzten Zeitraum ein, um die Refinanzierung zu ermöglichen.

*Ritgen:* Um das noch einmal zu sagen, damit es wirklich klar ist, es ist in diesem Modell völlig irrelevant, wer das dann macht. Das heißt nicht, dass dann der Landkreis die Infrastruktur baut oder sogar betreibt, das könnte selbstverständlich auch die Telekom machen als Inhaber eines lokal und zeitlich begrenzten Monopols.

*Schellhaas:* Entschuldigung, aber das bereitet mir große Bauchschmerzen. Ich nehme das gerne einmal mit, das ist für mich ein neuer Gedanke. Ich sitze allerdings bei Energieunternehmen im Aufsichtsrat, wo wir aus der guten alten Zeit kommen und immer wieder neu über Konzessionsverträge verhandelt haben. Vom Glanz dieser Zeit ist nichts mehr übrig. Heute entscheidet der Endkunde, was er tut oder nicht. Ich glaube nicht, dass Konzessionen die Zukunft sind, will die Idee aber gerne prüfen.

*Ritgen:* Wobei die Gemeinden für die Energienetze natürlich immer noch Konzessionen vergeben.

*Brauckmüller:* Herr Adams, wie stellt sich das Konzessionsmodell denn aus Unternehmenssicht dar?

*Adams:* Ich halte eine Konzession für ein Netz, das sich nur auf die Bereiche erstreckt, die eigenwirtschaftlich nicht ausgebaut werden, für nicht machbar. Ein solches Netz ist nicht konzipierbar. Hinzukommt: Anders als im Energiebereich ist im Telekommunikationssektor nicht egal, mit welchem Anbieter die Endkunden einen Vertrag eingehen. Telekommunikationsdienstleistungen sind – anders als Strom – kein homogenes Produkt.

*Brauckmüller:* Soweit mir bekannt, war es doch u.a. die Telekom, die im Zuge der Koalitionsverhandlungen die Festlegung eines längeren Zeitraums für die Endkundenbindung gefordert hat. Das kommt dem hier vorgestellten Modell ja sehr nahe. In beiden Fällen geht es darum, für einen gewissen Zeitraum belastbare Kalkulationsgrundlagen zu schaffen.

*Adams:* Wir werben schon seit Jahren für mehr Planungssicherheit für unsere Investitionen, auch bei den Vorleistungen. Denn es ist ja klar: Wenn wir nicht wissen, wie morgen die Erlöse aussehen, dann investiert man in Risiken unbekannter Art. Ich möchte aber noch einen Punkt ansprechen, der aus Sicht des TK-Marktes gegen ein Konzessionsmodell, aber auch gegen Betreibermodelle spricht. Ich sehe das Risiko, dass sich in diesen Strukturen Netze etablieren, die wir am Ende des Tages alle zu konsolidieren haben. Mir liegen jetzt schon Anfragen vor, ob wir Netze zur Konsolidierung übernehmen könnten. Manche dieser Netze begegnen uns in einer technischen Verfassung, die einer Konsolidierung entgegenstehen.

*Brauckmüller:* Man müsste also auch beim Netzausbau zu Standardisierungen kommen.

*Adams:* Der Markt ist von einer Vielzahl von Unternehmen geprägt, die entstehen und wieder verschwinden. Ich prognostiziere, da wird eine große Konsolidierungswelle bevorstehen. Wir hatten schon mal eine solche Welle, als nach der Liberalisierung viele bis dahin nur auf dem Energiemarkt tätigen Stadtwerke auf den Telekommunikationsmarkt drängten. Auch jetzt gibt es wieder viele Aktivitäten von Stadtwerken.

*Ruge:* Uns geht es darum, ein Instrument zu finden, um Infrastrukturaufbau zügig für einen begrenzten Zeitraum zu ermöglichen. Wir wollen nicht als Wettbewerber tätig werden, wie das bei den Stadtwerken der Fall ist, die sich im TK-Bereich eine neue wirtschaftliche Sparte erschließen wollen, darum geht es uns nicht.

*Schnaudigel:* Genau!

*Ruge:* Das technische Problem der Netzkonsolidierung ist m.E. über Standardvorgaben lösbar. Auch das von Ihnen angesprochene Problem des Zuschnitts eines Konzessionsgebiets lässt sich bewältigen. Eine Lösungsmöglichkeit wäre, bestehende Netze oder Netzelemente zu integrieren, z.B. in Form einer Anpachtung.

### **Sind wir auf dem richtigen Weg?**

*Adams:* Der größte gordische Knoten, den wir lösen müssen, bleibt, dass wir immer über Modelle reden, die eine ökonomische Herausforderung darstellen, sich eigentlich eigenständig wirtschaftlich nicht tragen.

*Schnaudigel:* So ist es.

*Sager:* Deshalb brauchen wir Förderprogramme!

*Adams:* Dem stimme ich zu. Wir brauchen Geld. Wo dieses Geld herkommen soll, ist bis zum heutigen Tage nicht beantwortet. Das Deckungslücken- bzw. Investitionskostenzuschussmodell ist jedenfalls das einzige Modell, bei dem man ehrlich sagt, da gibt jemand Geld von außen in Form eines Zuschusses rein, ohne dass sich dieser Zuschuss refinanzieren würde.

*Ruge:* In diesem Punkt sind wir völlig bei Ihnen. Breitband ist eine Infrastruktur so wichtig wie Straßen. Und auch Straßen finanzieren sich nicht automatisch. Deshalb glauben wir, dass es nötig ist, Mittel für den Breitbandausbau bereit zu stellen, wenn Deutschland auch in Zeiten von Industrie 4.0 noch ein relevanter Wirtschaftsstandort sein will. Dass es an diesen Mitteln fehlt, ist in meinen Augen ein Stück weit Politikversagen. Wir priorisieren in dieser Republik nicht richtig.

*Adams:* Wir sollten es uns aber auch nicht zu leicht machen und auf die Politik schimpfen. Vieles wurde in den letzten Jahren auch geschafft. Wenn ich auf die Jahre seit 2008 zurückblicke, dann hat es viele Investitionen seitens der Unternehmen gegeben, aber es ist eben auch gelungen, durch Zuschüsse schwierige Modelle zu realisieren und damit wiederum auch Anreize für Investitionen zu setzen.

*Schnaudigel:* Wenn die Politik heute reagiert, dann ist das nicht zuletzt den Kommunen geschuldet. Ich behaupte, wenn kein Druck aus den Kommunen gekommen wäre, würden wir heute nicht über Förderprogramme reden. Sie als Telekom haben natürlich einen anderen Ansatz. Für Sie ist es eben nicht relevant, ob der letzte Weiler erschlossen wird oder nicht.

Wenn wir das aber wollen – und in dieser Zielsetzung sind wir uns wohl einig – dann geht das nicht ohne öffentliche Gelder, egal in welchem Modell. Wir denken, wir kommen auf Basis unseres Modells mit weniger Fördergeldern

hin, der Kollege im Landkreis Darmstadt-Dieburg hat es anders abgewogen.

Es gehört zum Risiko eines Landrats, erst in ein paar Jahren zu erfahren, welche Entscheidung die richtigere war.

*Sager:* Das war ein gutes Schlusswort. Vielen Dank, Herr Adams, Herr Schneider, dass Sie heute zu uns gekommen sind. Ich fand unser Zusammentreffen trotz unterschiedlicher Auffassungen außerordentlich hilfreich. Denn wir werden das Thema nur weiterbewegen können, wenn wir uns austauschen und möglichst auch versuchen, die Unterschiede zu überwinden. Wir haben vielfach festgestellt,

dass alle Modelle Vor- und Nachteile haben, dass wusste ich vorher auch schon, trotzdem müssen wir versuchen, auch mit der Telekom als Partner unsere Ziele zu erreichen. Herrn Brauckmüller danke ich für die gute Moderation und für die Informationen, die er als Leiter des Breitbandbüros des Bundes beitragen konnte. Herzlichen Dank auch an Herrn Schnaudigel und Herrn Schellhass, meinen beiden Kollegen, die jeweils für ein anderes Modell stehen und sich hier engagiert eingebracht haben. Dank gebührt natürlich auch der Geschäftsstelle, Herrn Ruge und Herrn Ritgen. Ich denke, wir sollten diese Gesprächsrunde zur gegebenen Zeit wiederholen.