

## NEUE FÖRDERUNG, NEUE INVESTOREN

### WIRD GLASFASER ZUR GOLDGRUBE?

#### Es boomt in Deutschland unter der Erde

Ausgabe 89 • Februar 2021

Sehr geehrte Damen und Herren,

nachdem der Bergbau in Deutschland Geschichte ist, boomt eine andere Branche, die ebenfalls im Erdreich „beheimatet“ ist – wenn auch nicht in den Tiefen der Kohleförderung. Statt „Glückauf, der Steiger kommt“, heißt es jetzt für Netzbetreiber „Die Taschen auf, der Investor kommt“. Immer mehr private und institutionelle Anleger entdecken in Deutschland den Breitbandausbau für sich und pumpen viel Geld in den Markt.

Die hohen Summen bringen eine neue Dynamik in den Markt, der ohnehin durch die Novelle des Telekommunikationsgesetzes und die Graue-Flecken-Förderung stark in Bewegung ist. Welche Auswirkungen das auf kleine und mittelständische Netzbetreiber in der Praxis und für deren zukünftige Unternehmensstrategien hat, erklärt Rechtsanwalt Dr. Henrik Bremer im Interview mit MediaLABcom.

Im Rahmen des Breitbandausbaus geht der Blick aber nicht nur unter den Bürgersteig, sondern neuerdings auch hoch in den Himmel. Internet via Satellit mausert sich zur Alternative. Für abgelegene Haushalte bringt Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer einen Gutschein ins Spiel. Mit Blick auf das im TGK-Entwurf verankerte Recht auf schnelles Internet könnte sich der Gutschein jedoch als Bremse entpuppen.

Über eine Satellitenverbindung hätten sich zum Jahreswechsel wahrscheinlich viele Haushalte in Koblenz gefreut, denn Vodafone kämpfte wochenlang im Kabelnetz mit Empfangsproblemen für TV, Telefon und Internet. Die Störung war komplex, was jedoch nicht den miserablen Kundenservice entschuldigt, der sich, passend zum eingangs gewählten Topos, mit einem Wort beschreiben lässt: unterirdisch.

Neuigkeiten vom Fachverband Rundfunk- und Breitbandkommunikation und Kurzmeldungen runden die Ausgabe ab. Wir wünschen Ihnen eine angenehme Lektüre.

Heinz-Peter Labonte, Herausgeber  
Marc Hankmann, Redaktionsleiter  
Dr. Jörn Krieger, Redakteur

#### Inhalt

[„Verkäuferfreundliche Marktpreise für TK-Gesellschaften“ – Rechtsanwalt Dr. Henrik Bremer über die Trends im Breitbandausbau und die Folgen für KMU](#)

[Morgan-Stanley-Fonds will Tele Columbus übernehmen](#)

[Warum denn einfach, wenn's auch kompliziert geht?](#)

[Voucher für Internet via Satellit – wie der Gutschein ein Risiko fürs Recht auf schnelles Internet wird](#)

[Vodafone's Kabelnetz- und Kundenproblem in Koblenz und die Konsequenzen](#)

[Discovery vor Entscheidung: discovery+ oder Joyn in Deutschland?](#)

[Europäischer Kodex für elektronische Kommunikation: Brüssel will OTT regulieren!](#)

[Neues vom FRK](#)

[Kurzmeldungen](#)

Es scheint, als stünde ein „Tipping Point“ bevor: ein neues TKG, die Graue-Flecken-Förderung, institutionelle Investoren – das alles wirkt sich auf den Breitbandausbau aus. Henrik Bremer, Geschäftsführer der Wirtschaftsrat Recht - Bremer Weitag Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, berät kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die hier aktiv sind und sich fragen, wie es in Zukunft weitergeht. Im Interview mit MediaLABcom erklärt Bremer, warum die TK-Unternehmen eine Doppelqualität benötigen, die Zeiten regionaler Monopolisten vorbei sind und weshalb der bürokratische Aufwand für die Graue-Flecken-Förderung ein vernachlässigbares Übel ist.

[Lesen Sie mehr](#)

#### Morgan-Stanley-Fonds will Tele Columbus übernehmen

*Dr. Jörn Krieger*

Ein Infrastruktur-Fonds der US-Investmentbank Morgan Stanley erwirbt die Mehrheit am zweitgrößten deutschen Kabelnetzbetreiber Tele Columbus. Die Aktionäre gaben am 20. Januar 2021 in einer außerordentlichen Hauptversammlung, die online abgehalten wurde, grünes Licht für die Übernahme.

[Lesen Sie mehr](#)

#### Warum denn einfach, wenn's auch kompliziert geht?

*Heinz-Peter Labonte*

Endlich hat die bundesdeutsche Medienpolitik, was sie ein Jahrzehnt verpennt hat. Wären nicht Bürokraten, sondern Ordnungspolitiker mit weniger Blick für Ämterpatronage und mehr Konzentration aufs Setzen von richtigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für Bürger und Unternehmen in der Berliner hauptstädtischen Politblase unterwegs, würde Deutschland nicht in bürokratischer Überregulierung und öffentlich bediensteter, lobbygesteuerter Versorgungsmentalität ersticken.

[Lesen Sie mehr](#)

#### Voucher für Internet via Satellit – wie der Gutschein ein Risiko fürs Recht auf schnelles Internet wird

*Marc Hankmann*

Man mag es kaum glauben, aber im anbrechenden Zeitalter der Glasfaser ist ein Pferd immer noch schneller als die digitale Datenübermittlung. Zumindest im Hochsauerlandkreis, wo Ende 2020 ein Fotograf eine DVD per berittenem Kurier zur Druckerei schickte. Der „Pony Express“ überbrachte die Depesche in etwas mehr als 100 Minuten. Die mit 20-minütigem Vorsprung gestartete Datenübertragung per Internet lief noch eine Stunde, nachdem der Vierbeiner schon wieder im heimischen Stall stand. Dumm nur, dass ein Pferd im Monat mehr als 29,90 Euro kostet.

[Lesen Sie mehr](#)

#### Vodafones Kabelnetz- und Kundenproblem in Koblenz und die Konsequenzen

*Marc Hankmann*

„Wir bauen Deutschlands digitale Zukunft“, ließ Vodafone Anfang Juli 2020 verkünden, als das Telekommunikationsunternehmen begann, im Koblenzer Kabelnetz dank DOCSIS 3.1 Download-Geschwindigkeiten bis 1 Gbit/s anzubieten. Gute Nachrichten für die 70.000 Haushalte, die davon betroffen waren. Ein Teil von ihnen betraf dann zum Ende des Jahres auch ein weitläufiger Ausfall im Kabelnetz, der viele Vodafone-Kunden an der digitalen Zukunft (ver)zweifeln ließ. Der Düsseldorfer TK-Konzern machte dabei keine gute Figur.

[Lesen Sie mehr](#)

#### Discovery vor Entscheidung: discovery+ oder Joyn in Deutschland?

*Dr. Jörn Krieger*

Der geplante Start des Streaming-Dienstes discovery+ über eine [Partnerschaft mit Vodafone in Deutschland](#) bringt Discovery in Zugzwang. Discovery veranstaltet in Deutschland zusammen mit ProSiebenSat.1 bereits die Streaming-Plattform Joyn. Es dürfte kaum anzunehmen sein, dass Discovery in Deutschland zwei Streaming-Dienste betreiben wird, die sich gegenseitig Konkurrenz machen. Somit stellt sich die Frage, ob sich Discovery aus Joyn zurückziehen wird.

[Lesen Sie mehr](#)

#### Europäischer Kodex für elektronische Kommunikation: Brüssel will OTT regulieren!

*RA Dr. Ernst Georg Berger  
und RA Jochen Harttung,  
LL.M*

Das neue Jahr bringt im Telekommunikationsrecht eine ganze Reihe von Neuerungen, auf welche sich die Unternehmen der TK-Branche einstellen müssen. Bereits zum 21. Dezember 2020 mussten die EU-Mitgliedstaaten die Vorgaben des [Europäischen Kodex für die elektronische Kommunikation \(EKEK\)](#) umsetzen bzw. hätten die Vorgaben umsetzen müssen, denn ein kurzer Blick in die Rechtsdatenbank der EU zum Umsetzungsstand zeigt, dass bislang lediglich acht der nationalen Gesetzgeber (Dänemark, Griechenland, Frankreich, Zypern, Lettland, Litauen, Luxemburg und die Niederlande) dies auch getan haben. Auch die Bundesrepublik Deutschland befindet sich in Verzug. Zuletzt hatte das Bundeskabinett am 16. Dezember 2020 den [Entwurf einer TKG-Novelle](#) beschlossen. Deren Verabschiedung wird nun für den Anfang dieses Jahres erwartet.

[Lesen Sie mehr](#)

## Neues vom FRK

### **Homeoffice-Beschluss der Ministerpräsidenten und Kanzlerin: Ablenkung von eigenen Versäumnissen oder Beweis für Beschlüsse ohne Praxisbezug**

Die Corona-Runde der Ministerpräsidenten und Kanzlerin will entweder von den eigenen Versäumnissen bei der Schaffung einer flächendeckenden Telekommunikationsinfrastruktur ablenken oder bietet einen bedenklichen Hinweis auf die Realitätsferne der Politik. Diesen Schluss zogen die Vorstandsmitglieder des Fachverbands Rundfunk- und BreitbandKommunikation (FRK) in ihrer Sitzung am 21. Januar 2021 in Lauchhammer.

[Lesen Sie mehr](#)

## Kurzmeldungen

*Dr. Jörn Krieger*

### **Tele Columbus und ARTE beenden Kabelstreit**

Tele Columbus und ARTE haben ihren Rechtsstreit über die Bedingungen der Kabelverbreitung des europäischen Kulturkanals beigelegt und eine umfassende Kooperation vereinbart. Das teilen Tele Columbus und ARTE mit, ohne weitere Details zu nennen.

[Lesen Sie mehr](#)

## Verkäuferefreundliche Marktpreise für TK-Gesellschaften“ – Rechtsanwalt Dr. Henrik Bremer über die Trends im Breitbandausbau und die Folgen für KMU

*Marc Hankmann*

Es scheint, als stünde ein „Tipping Point“ bevor: ein neues TKG, die Graue-Flecken-Förderung, institutionelle Investoren – das alles wirkt sich auf den Breitbandausbau aus. Henrik Bremer, Geschäftsführer der Wirtschaftsrecht - Bremer Woitag Rechtsanwaltskanzlei mbH, berät kleine und mittelständische Unternehmen (KMU), die hier aktiv sind und sich fragen, wie es in Zukunft weitergeht. Im Interview mit MediaLABcom erklärt Bremer, warum die TK-Unternehmen eine Doppelqualität benötigen, die Zeiten regionaler Monopolisten vorbei sind und weshalb der bürokratische Aufwand für die Graue-Flecken-Förderung ein vernachlässigbares Übel ist.

### **MediaLABcom: Herr Dr. Bremer, Sie beraten kleine und mittelgroße privatwirtschaftliche Carrier sowie kommunalwirtschaftliche Telekommunikationsunternehmen. Wo liegen derzeit die speziellen Herausforderungen für diese Netzbetreiber?**

**Henrik Bremer:** Die bedeutendste firmenübergreifende Herausforderung für KMU im TK-Markt besteht nach unserer Wahrnehmung darin, sich im Zuge der ausstehenden Marktkonsolidierung zu behaupten. Aktuell werden Marktanteile im Wesentlichen noch über den geförderten und eigenwirtschaftlichen Ausbau in weißen und grauen Flecken aufgeteilt. Aber sobald die Erschließung der noch nicht gigabitfähigen Bereiche binnen der nächsten fünf Jahre zumindest projektiert ist, schwenken TK-Unternehmen im Markt für leitungsgebundene Internetprodukte sehr wahrscheinlich um und nehmen Bestandskunden von Mitbewerbern in den Blick.

In geförderten Breitbandnetzen liefert die Open-Access-Verpflichtung ihrer Betreiber hierfür schon heute die rechtliche Grundlage. Daneben schafft die TKG-Novelle mit der symmetrischen Entgeltregulierung ein Instrument, das auch im eigenwirtschaftlichen Bereich regionale Monopolisten zur Öffnung ihrer Netze zwingen kann. Und sobald einmal der Wettbewerb um Kunden entbrennt, die bereits über Breitbandtarife versorgt werden, entscheidet sich die Aufteilung des Marktes maßgeblich danach, wer das beste Preis-Leistungs-Verhältnis bietet. Dies wiederum dürfte zumindest der Tendenz nach davon abhängen, welches Unternehmen aufgrund der Größe seines Netzes und seines Kundenstamms von den stärksten Skaleneffekten profitiert.

Gerade KMU müssen daher ihre Position im TK-Markt überdurchschnittlich schnell ausbauen, um hier nicht strukturell ins Hintertreffen zu geraten. Daraus ergeben sich eine ganze Reihe von Folgefragen: Wie organisiert man eine ausreichende Finanzierung und günstige Tiefbaukapazitäten für weitere Ausbauprojekte? Welche Wertschöpfungsmodelle ergänzt man neben dem reinen Endkundengeschäft, um sich zusätzliche Standbeine zu verschaffen? Wie kann man zum Beispiel als Reseller bzw. virtueller

Netzbetreiber offene Netzzugänge nutzen, um sich neue Kundensegmente zu erschließen? Wie digitalisiert man seine Prozesse so, dass man beispielsweise kosteneffizient Meldepflichten und Open-Access-Vorgaben einhält? Wie minimiert man die nötige Bürokratie zur Einhaltung telekommunikationsrechtlicher Vorgaben infolge der TKG-Novelle?

Für ganz kleine Carrier mit bloß einigen tausend Endkunden lohnt sich unterdessen alternativ die Frage, ob man die Netzinfrastruktur nicht besser ganz veräußert oder sich in einem Joint Venture oder einer ÖPP mit anderen zusammenschließt.

**MediaLABcom: In den Glasfaserausbau fließt derzeit viel Geld, sowohl vom Staat als auch von vielen Finanzinvestoren. Das klingt nach goldenen Zeiten. Warum ist die Finanzierung für Netzbetreiber dennoch eine Herausforderung?**

**Henrik Bremer:** Der Breitbandausbau ist enorm kostenintensiv, weshalb sich Glasfasernetze häufig erst nach 30 oder 40 Jahren amortisieren. Für eine Finanzierung muss man also unter Beweis stellen, dass man trotz aller Unwägbarkeiten dieser langen Betriebsdauer das Zeug dazu hat, die Netze profitabel zu bewirtschaften. Es kostet insofern Überzeugungsarbeit, Banken, Investoren oder die öffentliche Hand glaubhaft zu machen, dass ihre Mittel bei einem bestimmten TK-Unternehmen gut aufgehoben sind. Das gilt insbesondere, weil es die Vielzahl der Breitbandnetzbetreiber am Markt mit sich bringt, dass sich private und öffentliche Kapitalgeber tendenziell aussuchen können, in welches Unternehmen sie investieren.

Für die einzelnen Akteure am TK-Markt kommt es deshalb darauf an, hervorstechen – und zwar mit einer Doppelqualität: Einerseits müssen sie erwarten lassen, dass sie die zu finanzierende Glasfaserinfrastruktur über Jahrzehnte hinweg verlässlich und integer bewirtschaften können. Andererseits benötigen sie eine erhebliche Innovationskraft, um sich in dieser Zeit gegenüber weiteren Disruptionen im Telekommunikationsbereich zu bewähren, die gewiss nicht ausbleiben werden.

Es wäre naiv zu glauben, dass die Wertschöpfung mit der Verpachtung und dem Betrieb leitungsgebundener Telekommunikationsnetze in 30 oder 40 Jahren immer noch genauso funktioniert wie heute. Banken und Investoren, aber auch Kommunen und Kreise als Schleusenwärter der Fördermittel sind sich dessen nach unserer Einschätzung bewusst. Sie vertrauen ihre Gelder deshalb vorzugsweise denjenigen an, die diese Entwicklung proaktiv mitgestalten wollen und können und gleichzeitig das gegenwärtige Geschäftsmodell umfassend beherrschen.

**MediaLABcom: Es scheint, als hätten in den vergangenen Monaten speziell privatwirtschaftliche Investoren den Glasfaserausbau für sich entdeckt. Wo liegen Ihrer Meinung nach die Gründe für diese Entwicklung?**

**Henrik Bremer:** Erstens sehen wir bei institutionellen Investoren wie etwa Versicherungen und Pensionsfonds bisher nie dagewesene Schwierigkeiten, geeignete Anlageobjekte zu finden, die hinreichend ertragsträchtig und zugleich risikoarm sind. Die Corona-Pandemie bedingt, dass die Leitzinsen auf absehbare Zeit historisch niedrig und Kredite günstig bleiben. Das deckt den Kapitalbedarf der Wirtschaft bereits ein gutes Stück weit. Zugleich lässt es die aktuelle Entwicklung bis zur flächendeckenden Immunisierung im Ungewissen, ob und wie schnell sich viele Branchen erholen. Wer nach robusten Anlageprodukten ohne größeres Risiko sucht, hat angesichts dessen momentan wenig Auswahl.

Zweitens beflügelt die pandemiebedingte Verbreitung von Homeoffice, Fernunterricht und virtuellen Meetings das Datenvolumen und mithin die Nachfrage nach hohen Bandbreiten. Die TK-Branche durchsteuert die aktuelle Krise also nicht bloß unbeschadet, sondern erfreut sich sogar beträchtlicher Umsatzsteigerungen. All dies vollzieht sich im Fahrwasser des Großtrends der Digitalisierung, der uns auch nach der Pandemie begleiten wird. Es gehört also nicht viel Fantasie zur Annahme, dass sich die entsprechende Entwicklung fortsetzt und TK-Unternehmen auf absehbare Zeit zu Wachstum und Renditen verhilft.

In einer Zeit mit viel überschüssigem Kapital und wenigen boomenden Branchen sind Investitionen in Glasfasernetzbetreiber deshalb durchaus nachvollziehbar ein verlockendes Angebot (mit wenigen ebenbürtigen Alternativen).

**MediaLABcom: Denken Sie, dass sich der Markt langsam überhitzt? Zwar kann man davon ausgehen, dass die Datenvolumina weiter ansteigen, aber eine Garantie für steigende Umsätze ist das nicht unbedingt.**

**Henrik Bremer:** Lassen Sie es mich so ausdrücken: Gerade nach den Erfahrungen der Corona-Pandemie spiegelt die Bewertung vieler deutscher TK-Netzbetreiber nach unserer Wahrnehmung inzwischen völlig zurecht die Chancen wider, die sich vor allem aus der Breite und Tiefe möglicher Wertschöpfungsmodelle im Endkundenbereich und darüber hinaus ergeben. Unterdessen gehen auch wir davon aus, dass die Risiken derweil nicht bei allen Transaktionen gleichermaßen gewichtet werden. Diese sind aber durchaus vorhanden – zumindest mittel- bis langfristige.

Ich will mich auf zwei Beispiele beschränken: Erstens ist es höchst zweifelhaft, ob im Breitbandmarkt in zehn Jahren noch ein Geschäftsmodell funktioniert, bei dem man eigenwirtschaftlich ausbaut und sein Glasfasernetz anschließend wie ein „closed shop“ als regionaler Monopolist betreiben kann. Die TKG-

Novelle gibt der Bundesnetzagentur (BNetzA) jedenfalls schon dieses Jahr das Instrumentarium an die Hand, um in solchen Fällen offene Netzzugänge zu forcieren. Sobald es hierzu kommt, wird jeder Netzbetreiber der Herausforderung ausgesetzt sein, seine Marktanteile bei den Endkunden gegen virtuelle Netzbetreiber zu behaupten. Von DSL- und LTE-Produkten kennt man das Phänomen der Discounter ja bereits. Es würde mich überraschen, wenn der Breitbandmarkt hiervon ausgelassen bleibt.

Zweitens ist nicht auszuschließen, dass der 5G-Mobilfunk oder sonstige Konkurrenztechnologien bei Endverbrauchern zur Alternative für leitungsgebundene Internetverbindungen werden. Immerhin nimmt die Zahl der mobilen Endgeräte weiter zu, während die Verbreitung stationärer PCs seit Jahren rückläufig ist. Es scheint gut denkbar, dass sich etwa manch krisengebeutelter Haushalt ohne Desktop-PC auf eine Flatrate für einen mobilen Datentarif beschränkt und sich ein zusätzliches Breitbandprodukt spart. Inwiefern die Verbreitung von Smart-Home-Geräten dies verhindert, ist unklar.

Ich bin mir insofern unschlüssig, ob die Wertansätze solche Risiken bereits vollumfänglich einpreisen, wenn Netzbetreiber weit vor dem Break-even-Point nach ein paar gewonnenen Förderausschreibungen mit einigen zehntausend Kunden für hohe zwei- oder dreistellige Millionenbeträge gehandelt werden. Insofern kann man durchaus sagen, dass die Marktpreise für TK-Gesellschaften aktuell sehr verkäuferfreundlich sind. Dementsprechend wäre es riskant, darauf zu spekulieren, dass Glasfasernetzbetreiber auf absehbare Zeit so wohlwollend bepreist werden oder sogar noch optimistischer.

### **MediaLABcom: Die TKG-Novelle sieht den Wegfall der Umlagefähigkeit der Netzbetriebskosten auf die Mietnebenkosten vor. Was verändert sich dadurch für Ihre Klientel?**

**Henrik Bremer:** Gerade im urbaneren Bereich, wo Mietimmobilien dominieren, ergibt sich daraus natürlich ein handfestes Problem für die Herstellung von Hausanschlüssen. Wo die Kosten hierfür schwieriger als bisher langjährig abgetragen werden können, sind natürlich Ausweidlösungen gefragt, um Investitionen auf der letzten Meile nicht zu hemmen. Ich bin allerdings guter Dinge, dass diese letztlich gefunden werden und man das Nebenkostenprivileg zumindest weitgehend kompensieren kann. Wenn sich die Netzbetreiber aufgeschlossen für neue Modelle zeigen, muss es jedenfalls nicht darauf hinauslaufen, dass FTTH-Anschlüsse nur zustande kommen, wo Vermieter eine erhebliche Vorabzahlung leisten, ohne Mieter an den Kosten beteiligen zu können.

Unseren Mandanten raten wir stattdessen beispielsweise dazu, die Herstellungskosten in den Durchleitungsentgelten für Nachfrager offener Netzzugänge einzupreisen. Solange dann ein Mieter überhaupt einen Breitbandtarif nachfragt, was ja meistens ohnehin die Voraussetzung für die Herstellung eines Hausanschlusses ist, gewinnen TK-Unternehmen faktisch die Planungssicherheit zurück, die bisher der Eigentümer dank des Nebenkostenprivilegs gewährte: Denn bis zur Amortisierung erhält der Netzbetreiber dann wahlweise direkt vom Kunden oder für ein BSA-Vorleistungsprodukt ein Entgelt, über das auch die Herstellungskosten kompensiert werden. Mithin wäre der Netzbetreiber gar nicht mehr darauf angewiesen, beispielsweise einen Zehnjahresvertrag mit Grundstückseigentümern zu schließen. Er erhielte die Erschließungskosten nämlich auch bei einem Wechsel des Anbieters zurück – und zwar von diesem.

Die einzige Gefahr bestünde nur dann, wenn ein Kunde seinen ursprünglichen Breitbandtarif ersatzlos kündigt. Das dürfte angesichts der steigenden Nachfrage aber fast nie vorkommen. Freilich erfordert der skizzierte Ansatz eine Umstellung, die sorgfältig unter Berücksichtigung der rechtlichen Vorgaben zu offenen Netzzugängen vollzogen werden sollte. Wir sind allerdings zuversichtlich, dass wir für unsere Mandanten tragfähige Lösungen entwickeln können.

### **MediaLABcom: Teilen Sie das Argument, dass für Betreiber auf der Netzebene 4 (NE4) durch die Streichung der Umlagefähigkeit ein Sicherungsinstrument gegenüber kreditgebenden Banken wegfällt?**

**Henrik Bremer:** Zumindest gegenwärtig würde ich die These jedenfalls nicht uneingeschränkt bejahen. Zwar zeichnet sich ab, dass Netzbetreiber nicht mehr auf das bisherige Modell der Umlagefähigkeit setzen können. Für uns als Kanzlei schlägt jetzt aber zunächst die Stunde der Rechtsgestaltung, in der wir für unsere Mandanten tragfähige Alternativen entwickeln. Diese müssen natürlich mit der künftigen Rechtslage harmonieren, die erst noch in Gesetzesform gegossen wird. Aktuell kennen wir ja nur den vom Bundeskabinett beschlossenen Referentenentwurf in der Fassung vom 14. Dezember 2020; zumindest Feinheiten ändern sich infolge der Befassung von Bundestag und Bundesrat mit der Gesetzesinitiative vermutlich noch.

### **MediaLABcom: Abgesehen von privaten Geldgebern kommen durch die neue Graue-Flecken-Förderung hohe staatliche Zuschüsse in den Netzausbau. Ist das auch für kleine, mittlere und kommunale Netzbetreiber interessant oder wartet hier ein neues Bürokratiemonster auf den Mittelstand und Kommunen?**

**Henrik Bremer:** Natürlich ist das Prozedere des geförderten Ausbaus inhärent bürokratischer als der eigenwirtschaftliche Ausbau. Das bedingen schon die erforderlichen Vergabeverfahren und die Vielzahl der zusätzlich involvierten Akteure verglichen mit einem Ansatz, bei dem ein TK-Unternehmen eigenes Geld in die Hand nimmt und bilateral Planer, Tiefbauer und Materiallieferanten beauftragt oder gar schlicht einen Generalunternehmer einsetzt.

Man darf ein Breitbandprojekt aber nie bloß auf die Projektierungs- und Bauphase verkürzen. Ein Geschäftsmodell, das auf die Errichtung von Breitbandinfrastruktur setzt, hat immer die langfristigen Wertschöpfungspotenziale über die nächsten Jahrzehnte im Blick. Und gemessen hieran ist die zusätzliche Bürokratie in den Anfangsjahren bis zur Inbetriebnahme eines Netzes prinzipiell ein vernachlässigbares Übel. Jedenfalls waren die meisten Kommunen und Kreise schon bisher bereit, den mit den Förderausschreibungen und den Nachweispflichten verbundenen Aufwand bereitwillig einzugehen, um im Gegenzug einen wichtigen Beitrag zur Daseinsvorsorge zu leisten. Und umgekehrt verstehen die meisten TK-Netzbetreiber, dass der Wettbewerb um Marktanteile in der Versorgung der Endkunden zunehmend über die Förderausschreibungen ausgetragen wird. Deshalb nehmen sie ganz überwiegend die Mehrkosten und die Verzögerungen beim Ausbau hierdurch in Kauf.

Sowohl die Zahl der Vergabeverfahren für den Betrieb geförderter Glasfasernetze als auch die Menge an teilnehmenden Unternehmen wächst tendenziell von Jahr zu Jahr. Ich wüsste nicht, wieso im Zuge des geförderten Ausbaus grauer Flecken bei den Beteiligten an dieser Stelle ein Umdenken stattfindet. Das gilt insbesondere, weil noch nie so viele Adressen förderfähig waren wie in den letzten Jahren.

### **MediaLABcom: Wird aus Ihrer Sicht die neue Förderkulisse den Breitbandausbau in ländlichen Regionen beschleunigen?**

**Henrik Bremer:** Das lässt sich schwer absehen. Tendenziell hat ja bereits die Förderung in weißen Flecken dazu beigetragen, die Versorgungslücke zu schließen. Dem Grunde nach dürfte ein ähnlicher Effekt in grauen, mäßig gut versorgten Flecken zu beobachten sein.

Es gibt aber auch mindestens zwei Faktoren, die die Entwicklung verlangsamen könnten: Zum einen wird es die Corona-Pandemie zumindest einem Teil der Kommunen erschweren, den Eigenanteil aufzubringen – nämlich dort, wo Gewerbesteuererinnahmen zumindest zeitweise wegbrechen. Hier sind innovative Finanzierungsmodelle gefragt, die den kommunalen Eigenanteil im Laufe des Förderprojekts verlässlich zurückführen. Die nötigen Strukturen hat unsere Kanzlei in den letzten Jahren für einige Kommunen konzipiert, denen bereits vor der Krise eine angespannte Haushaltslage den Breitbandausbau erschwerte. Dass derartige Lösungen verfügbar sind, bedeutet aber natürlich nicht, dass jede betroffene Kommune sie sofort ergreift. Wie schnell die Finanzierung neuer Projekte organisiert wird, hängt ganz stark von den verschiedenen Entscheidungsträgern vor Ort ab.

Zum anderen macht die zweistufige Förderung des Ausbaus in grauen Flecken die Abwägung hinsichtlich der geeigneten Struktur noch komplizierter als bisher. Wählen müssen Kommunen diesmal nicht bloß zwischen einer Förderung im Betreiber- oder Wirtschaftlichkeitslückenmodell, was nach 2015 bei der Erschließung weißer Flecken vielerorts bereits Jahre dauerte. Stattdessen müssen Gemeinden und Landkreise beispielsweise auch festlegen, ob sie hellgraue und dunkelgraue Flecken gesondert ausbauen lassen, sich nur auf die stärker unterversorgten hellgrauen Bereiche konzentrieren oder erst einmal abwarten und dann ab 2023 ein größeres Projektgebiet in Angriff nehmen.

Natürlich erscheint es trotz der zunehmenden Komplexität denkbar, dass man dieses Mal schneller zu Entscheidungen gelangt, weil die Verantwortlichen mit der Thematik bereits vertraut sind. Aber wahrscheinlich wird es aufgrund der skizzierten Gemengelage bei den neuen Förderausschreibungen wie in der ersten Runde laufen: Damals waren einige Landkreise schon 2016 vorwegmarschiert, während sich manche Kommunen erst letztes oder vorletztes Jahr auf den Weg begeben haben, um ihre Versorgungslücken zu schließen.

### **MediaLABcom: Welche eventuell unterschiedlichen Rollen werden mittelständische und kommunale Telekommunikationsunternehmen unter den neuen Förderbedingungen spielen?**

**Henrik Bremer:** Wir erwarten hier in den verschiedenen Regionen ganz unterschiedliche Konstellationen, die maßgeblich von der Ausgangslage dieser TK-Unternehmen abhängen. Im Grundsatz rechnen wir damit, dass in den Rathäusern und Landratsämtern ein gesteigertes Interesse bestehen wird, bei neuen Förderausschreibungen, ortsansässige privatwirtschaftliche oder kommunalwirtschaftliche Betreiber zu bedenken. Dies wird zumindest der Fall sein, soweit sie über eine hinreichende Bestandsinfrastruktur verfügen und man mit ihrer bisherigen Versorgungsleistung im TK-Bereich zufrieden ist.

Je nach Gestaltung des ursprünglichen Pachtvertrags und der finalen Positionierung der atene KOM dürfte es jedenfalls im geförderten Bereich sogar legitim werden, den Betrieb einer Netzerweiterung ohne erneute Ausschreibung direkt dem bisherigen Pächter zuzusprechen. Wer ohne Hausmacht in neue Bereiche expandieren will, muss deshalb am ehesten über Kooperationen mit anderen kleineren Glasfasernetzbetreibern nachdenken. In loserer Form sind solche beispielsweise über Open-Access-Rahmenverträge realisierbar, bei denen sich die Beteiligten wechselseitig die Gelegenheit geben, ungenutzte Kundenpotenziale auszuschöpfen. Kannibalisierungseffekte werden hierbei nämlich meist überschätzt. Engere Formen der Zusammenarbeit kommen alternativ in Gestalt von Verschmelzungen oder Joint Ventures in Betracht.

Gedenkt ein kleinerer Netzbetreiber dagegen, in Regionen ohne starke Bestandsinfrastruktur selbst noch auf den Zug aufzuspringen, dürfte er es schwer haben. Erfolgchancen bestehen hier noch am ehesten, wenn man in den jetzigen Förderausschreibungen für Wirtschaftlichkeitslückenmodelle in weißen Flecken kompetitive Angebote abgibt und sich bei Zuschlagserteilung zumindest eine „Fischgräte“ vor Ort erschließt (etwa bei den jetzigen Vergabeverfahren zur Erschließung disjunkter Gewerbegebiete oder Schulen). Ohne eine solche Basis wird es schwierig, sich in künftigen Förderprojekten zu behaupten.

Verallgemeinernd kann man sagen, dass die Karten in den einzelnen Regionen danach gemischt werden, wer sich dort schon eigenwirtschaftlich oder über frühere Förderausschreibungen eine Präsenz gesichert hat. Wer das für sich nutzt, kann sich weitere Marktanteile sichern. Wer diesen Umstand missachtet oder gar nicht mitspielt, gerät bei der bevorstehenden Marktkonsolidierung wahrscheinlich ins Hintertreffen.

**MediaLABcom: Was raten Sie Ihrer Klientel? Worauf muss ein mittelständischer Netzbetreiber achten, wenn er sich eine Strategie für den Netzausbau zurechtlegen will?**

**Henrik Bremer:** Die richtige Strategie richtet sich maßgeblich danach, ob der Netzbetreiber hauptsächlich seinen Status quo bewahren will oder selbst proaktiv expandieren möchte. Gerade Stadtwerke neigen zur erstgenannten Zielsetzung und diese ist in unseren Augen völlig legitim. Gerade weil sich auch die Bewahrung des Bestands aber oft nicht schon durch Untätigkeit erreichen lässt, eruieren wir für solche Mandanten, wie etwa Kooperationen mit privatwirtschaftlichen Unternehmen den bisherigen Erfolg absichern.

Der Reiz solcher ÖPP-Modelle besteht darin, dass die öffentliche Hand weiterhin ihren Einfluss behalten kann, gleichzeitig aber kapital- und innovationsstarke Partner an Bord holt. Diese bieten etwa die Chance, über offene Netzzugänge die Auslastung und damit die Wertschöpfung kommunalwirtschaftlicher Glasfaserinfrastruktur zu erhöhen. Durch eine engere Zusammenarbeit mit einer Minderheitsbeteiligung eines privaten Unternehmens kann sich die öffentliche Hand darüber hinaus das nötige Kapital sichern, um das eigene Netz nachzuverdichten, ohne die Kontrolle darüber aufzugeben.

Expansionsfreudigen privatwirtschaftlichen TKU raten wir, systematisch zu prüfen, welche Verbreiterungen oder Vertiefungen des eigenen Wertschöpfungsmodells sich nach ihrer Ausgangslage und ihren Stärken besonders für ein nachhaltiges Wachstum anbieten. Wer zum Beispiel Ausschreibungen für Betreibermodelle gewonnen hat und als Pächter mit Vertriebsstärke glänzt, den begleiten wir dabei, Open-Access-Rahmenverträge auszuhandeln und darüber die eigene Kundenbasis zu verbreitern. Ebenso schulen wir solche Unternehmen im Vergaberecht, damit sie in Förderausschreibungen seltener wegen vermeidbaren Fehlern unterliegen, weil sie sich zum Beispiel unter Wert verkaufen.

Netzbetreiber mit ambitionierten eigenwirtschaftlichen Ausbauplänen unterstützen wir bei der Strukturierung ihrer Finanzierung sowie auch dabei, die selbst entwickelte Bestandsinfrastruktur sinnvoll auf örtliche Förderprojekte abzustimmen. Eine geschickte Strategie für Netzbetreiber mit solider Kapitalausstattung sollte nämlich stets einbeziehen, wie man in Markterkundungs- und Vergabeverfahren proaktiv die Erweiterung der eigenen Infrastruktur absichert, statt ihre Überbauung zu riskieren.

Jedwede Strategie muss daneben natürlich darauf bedacht sein, regulatorische und vertragliche Risiken zu minimieren. Zu unserem Tagesgeschäft gehört es deshalb, Verträge mit Netzplanern und Tiefbauunternehmen auszuhandeln und AGB gegenüber Endkunden zu optimieren. Hinzukommt gerade jetzt die Aufgabe, sich auf die Umsetzung der neuen Anforderungen aus der TKG-Novelle vorzubereiten.

**MediaLABcom: Worin unterscheidet sich die Wettbewerbssituation in einem grauen von einem weißen Fleck und welche Folgen hat das für den Netzbetreiber, der von der Grauen-Flecken-Förderung profitieren will?**

**Henrik Bremer:** Im Ausgangspunkt ist die Nachfrage in grauen wie in weißen Flecken weitgehend ähnlich. Oft genug liegen die jeweiligen Adresstypen teilweise sogar einfach nur an unterschiedlichen Stellen des gleichen Straßenzugs oder zumindest des gleichen Ortsteils.

Das bereits vorhandene Angebot ist aber definitionsgemäß fundamental anders und damit auch die Marktsituation insgesamt: Wer einen weißen Fleck erschließt, ist dort zunächst im Breitbandbereich faktisch Monopolist, zumal bisher kaum Reseller die offenen Netzzugänge in geförderten Gebieten für Konkurrenzprodukte nutzen. Die vorhandenen Alternativprodukte sind also regelmäßig höchstens DSL-Tarife oder eine Versorgung über LTE-Mobilfunk. Wer dagegen in einst weißen Flecken wirklich schnelles Internet will, kann meist nur zum Betreiber des geförderten Breitbandnetzes gehen, nachdem diese Versorgung erstmalig hergestellt wurde. Insofern überrascht es nicht, dass besagte Betreiber in weißen Flecken oft Anschlussquoten von 70 bis 80 Prozent erreichen.

In grauen Flecken besteht dagegen bereits eine gewisse Breitbandversorgung (zum Beispiel über das Vectoring der Deutschen Telekom). Hier unterscheiden sich die Basistarife des Betreibers eines neuen Glasfasernetzes dagegen allenfalls preislich oder in Fragen der Zuverlässigkeit vom Bestandsangebot. Nur bei besonders hochbitratigen Internetprodukten, etwa solchen mit Downloadraten von 500 Mbit/s oder 1 Gbit/s, käme dem Betreiber des geförderten Glasfasernetzes die Rolle des alleinigen Anbieters zu.

In der Konsequenz lässt das erwarten, dass die Wirtschaftlichkeitsberechnung für Netzbetreiber beim Überbauen grauer Flecken anspruchsvoller gerät: Zwar muss ein Netzbetreiber in der Förderausschreibung weiterhin eine niedrige Wirtschaftlichkeitslücke oder eine hohe Pacht aufrufen, um den Zuschlag zu erhalten. Gleichzeitig wird es aber schwieriger, ähnliche Penetrationsraten zu realisieren und damit Umsatzpotenziale pro Hausanschluss auszuschnöpfen wie in weißen Flecken. Um hier im Wettbewerb zu bestehen, ist es für Netzbetreiber also wichtiger denn je, anhand ihrer Ausgangslage ihr

Geschäftsmodell feinzustieren und sich zielgerichtet auf passende Förderausschreibungen zu bewerben, in denen sie ihre strukturellen Vorteile ausspielen können.

Wirtschaftlichkeitslückenmodelle lohnen sich beispielsweise am ehesten für TK-Unternehmen mit weitreichender Bestandsinfrastruktur, die diese als aktivierte Eigenleistung nutzen können. Wem es hieran fehlt, wer aber dafür vertriebsstark ist, kann leichter in Betreibermodellen punkten, indem er eine kompetitive Pacht durch hohe Anschlussquoten aufwiegt und sich durch eine Endschaftsklausel perspektivisch ein Zugriffsrecht auf das Eigentum am Glasfasernetz sichert.

**MediaLABcom: Die BNetzA hat kürzlich ihre Grundsätze zur Kostenumlegung bei Mitverlegung veröffentlicht. Bislang haben überzogene Preisvorstellungen diese Option faktisch zum Erliegen gebracht. Kommt nun das Mitverlegen ins Rollen?**

**Henrik Bremer:** Durch den Schritt der BNetzA hat die Mitverlegung gewiss an Reiz dazugewonnen. Inwieweit ihre Bedeutung dadurch zunimmt, wird sich aber erst zeigen. Der Nutzung von Synergien stehen bei der Mitverlegung ja häufig noch basalere Hürden im Wege als auseinandergelungene Preisvorstellungen. Praktikabel ist sie nur dort, wo zwischen den Mitverlegenden eine hinreichende organisatorische Verzahnung besteht, um sich effektiv abzustimmen. Das klappt zwischen den Sparten eines insofern horizontal integrierten Stadtwerks sehr gut.

Gewisse Ansätze sehen wir bei kreisweiten Förderprojekten in der Abstimmung der jeweiligen Netzträgergesellschaft mit den kommunalen Bauhöfen. Aber darüber hinaus wird es schwierig, weil vielfach zwischen den einzelnen Versorgungsunternehmen nur sporadisch ausgetauscht wird, wann wo Versorgungsleitungen an Orten verlegt, wo eine Mitverlegung durch anliegende TK-Netzbetreiber Sinn ergibt. Um hier alle Potenziale auszuschöpfen, müssten die Akteure in einer Taktung und einem Umfang Daten zu ihren Bauvorhaben preisgeben, die weit über die Melde- und Auskunftspflichten des TKG hinausgehen.

Die TKG-Novelle geht hier natürlich über bisherige Standards hinaus. Aber ob das ausreicht oder ob für einen Datenaustausch in hinreichender Frequenz die freiwillige Bereitschaft besteht, um im großen Stil mitzulegen, scheint uns ungewiss.

**MediaLABcom: Die neue Förderkulisse, ein verändertes TKG, neue Rahmenbedingungen für die Mitverlegung. Welche Auswirkungen wird das auf den Glasfaserausbau in diesem und den nächsten Jahren haben?**

**Henrik Bremer:** Wir erwarten vier Trends: Der Glasfaserausbau wird erstens stärker denn je von staatlichem Kapital getrieben. Angesichts der üppig verfügbaren Fördermittel werden private Akteure vielfach in grauen Flecken auf Förderausschreibungen warten, statt die dortige Infrastruktur rein eigenwirtschaftlich zu erweitern.

Zweitens wird sich die Strukturierung von Ort zu Ort noch weiter differenzieren. Bei der Förderung ist nicht mehr bloß die Gretchenfrage zwischen Betreiber- und Wirtschaftlichkeitslückenmodell zu beantworten. Entscheidungsrelevant wird für Kommunen daneben, wie man auf der bestehenden (geförderten) Glasfaserinfrastruktur aufbaut, ob man direkt ein neues Förderverfahren einleitet oder erst bis zur endgültigen Anhebung der Aufgriffsschwelle 2023 wartet, wie man deren Trägergesellschaften und den Netzbetreiber einbezieht, ob man graue Flecken flächendeckend überbaut oder nur selektiv in „hellgrauen Flecken“ verhältnismäßig deutlich unterversorgte Adressen erschließt und so weiter.

In dieser Vielfalt von Gestaltungsvarianten gibt es noch weniger als bisher „die“ eine richtige Förderstrategie. Das Spektrum denkbarer Ausbaumodelle verbreitert sich und daraus ergibt sich auch für TK-Unternehmen eine neue Herausforderung: Sie müssen entweder eine bestimmte „Nische besetzen“, indem sie sich auf eine für sie besonders vorteilhafte Struktur konzentrieren. Denkbar ist hier zum Beispiel für weniger kapitalgepolsterte, aber dafür vertriebsstarke Netzbetreiber, BSA-Vorleistungsprodukte zu ordern und sich als Reseller im Breitbandbereich zu behaupten. Ein solcher Fokus auf passende Marktlücken ist gerade kleineren Netzbetreibern zu raten, die langfristig am Markt eine Rolle spielen wollen.

Eine alternative Strategie besteht darin, sich zum Allrounder zu entwickeln, der sich innerhalb der verschiedenen Fördermodelle und auch gezielt außerhalb derselben im eigenwirtschaftlichen Bereich behaupten kann. Perspektivisch belohnt die Skalenökonomie diesen zweiten Ansatz; er erfordert aber zweifelsohne eine ambitioniertere Expansionsplanung und vor allem das nötige Kapital.

Drittens – und das könnte wie ein Widerspruch zu Punkt 2 wirken – kommt es zu einer Konsolidierung der Netzstruktur. Die jetzt errichtete Glasfaserinfrastruktur wird sich perspektivisch im Eigentum einer zunehmend sinkenden Zahl von TK-Unternehmen konzentrieren. Die Gründe für diese Annahme hatte ich bereits bei Beantwortung der vorherigen Fragen erläutert.

Viertens verlagert sich der Wettbewerb im Markt um die Versorgung von Endkunden mit Glasfaserprodukten: Marktanteile werden künftig nicht mehr danach verteilt, wer einen Kunden zuerst mit Breitband versorgt, sondern danach, wer es zuletzt tut. Anders gesprochen: Die Aufteilung des Marktes richtet sich noch einige Jahre danach, wer wie viel Glasfaserkabel verlegt. Sobald dieser Prozess aber einmal abgeschlossen ist, können TK-Netzbetreiber faktisch nur noch Marktanteile dazugewinnen, indem sie weitere Endkunden außerhalb des eigenen Netzgebiets über Vorleistungsprodukte versorgen.



Langfristig erfolgreich werden hierbei nur diejenigen sein, die einerseits auskömmliche und trotzdem zulässige, diskriminierungsfreie Entgelte berechnen und sich andererseits selbst neue Kunden über offene Netzzugänge erschließen.

**MediaLABcom: Vielen Dank für das Gespräch.**

## Morgan-Stanley-Fonds will Tele Columbus übernehmen

*Dr. Jörn Krieger*

Ein Infrastruktur-Fonds der US-Investmentbank Morgan Stanley erwirbt die Mehrheit am zweitgrößten deutschen Kabelnetzbetreiber Tele Columbus. Die Aktionäre gaben am 20. Januar 2021 in einer außerordentlichen Hauptversammlung, die online abgehalten wurde, grünes Licht für die Übernahme.

Die zu Morgan Stanley Infrastructure Partners gehörende Kublai GmbH wird im Rahmen des freiwilligen öffentlichen Übernahmeangebots maximal 3,25 Euro je Aktie zahlen. Das entspräche einem Aufpreis von 37,5 Prozent auf den volumengewichteten Drei-Monats-Durchschnittskurs der Tele Columbus-Aktie am 18. Dezember 2020. Kublai legt damit insgesamt bis zu 415 Millionen Euro auf den Tisch. Tele Columbus unterstützt das Angebot.

### Neuer Großaktionär

Der Tele-Columbus-Gesellschafter Rocket Internet hat bereits zugesagt, seinen Anteil von 13,36 Prozent an Kublai zu veräußern. Großaktionär United Internet wird ebenfalls seinen Anteil von 29,9 Prozent an Tele Columbus in die Bietergesellschaft einbringen und als Breitbandpartner mit an Bord bleiben.

Außerdem will sich United Internet in einer Größenordnung von 142 bis 190 Millionen Euro an der Kapitalerhöhung beteiligen. Das Telekommunikationsunternehmen will bei einem Erfolg der Offerte seinen Anteil an der Bietergesellschaft so erhöhen, dass es künftig mit 29,9 bis 40 Prozent an Tele Columbus beteiligt ist.

### Schuldenabbau und Glasfaserausbau

Kublai garantiert insgesamt eine 475 Millionen Euro schwere Kapitalerhöhung, mit der die mit 1,8 Milliarden Euro verschuldete Kabelgesellschaft einen Teil ihrer Verbindlichkeiten abtragen will. Bis zu 75 Millionen Euro will der künftige Eigentümer darüber hinaus in den Ausbau des Glasfasernetzes von Tele Columbus stecken. Aktuell sind 2,4 Millionen Haushalte an das Breitbandnetz des Unternehmens angeschlossen, bis 2030 sollen rund zwei Millionen dieser Haushalte via Glasfaser mit Gigabit-Bandbreiten versorgt werden.

## Warum denn einfach, wenn's auch kompliziert geht?

*Heinz-Peter Labonte*

Endlich hat die bundesdeutsche Medienpolitik, was sie ein Jahrzehnt verpennt hat. Wären nicht Bürokraten, sondern Ordnungspolitiker mit weniger Blick für Ämterpatronage und mehr Konzentration aufs Setzen von richtigen wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen für Bürger und Unternehmen in der Berliner hauptstädtischen Politblase unterwegs, würde Deutschland nicht in bürokratischer Überregulierung und öffentlich bediensteter, lobbygesteuerter Versorgungsmentalität ersticken.

Die Republik bedürfte nicht des aufflammenden Runs der ausländischen, meist angelsächsischen Investoren oder des Ausverkaufs von Innovationsperlen an chinesische Interessenten, damit endlich der einst von Bundespräsident Roman Herzog geforderte Ruck durch Deutschland geht. Es ist Zeit, dass das staatlich unterstützte Versorgungsdenken endlich wieder dem auf Eigenverantwortung basierten Initiativdenken der Wirtschaftswunder epoche oder der Schröderschen „Idee des Fordern und Fördern“ weicht.

### Ausverkauf der medialen Infrastrukturen?

Angesichts der leeren Digitalisierungsversprechen der merkelantischen Digitalisierungspolitik seit 2005 wird die versprochene Gigabitinfrastruktur nun von ausländischen Investoren getrieben. Gleichzeitig führt die Förderpolitik des Staates mit ihren bürokratischen Vorschriften und Reglementierungen zum drohenden Erstickungstod der Initiativen von Stadtwerken, Kommunen und handwerklichen Netzbetreibern. Man denke nur an das unerfüllte Berliner Versprechen von 2013, bis 2018 Deutschland flächendeckend (!) mit 50 Mbit/s zu versorgen. Hätte doch in Coronazeiten für Heimarbeitspraxis, schulischem und wirtschaftlichem Shutdown das Leben einfacher gemacht.

Ergebnis: Nicht nur die Besitzverhältnisse in dem bundes(teil)eigenen Telekommunikationsunternehmen, sondern auch bei dessen, den Kabelmarkt beherrschenden Konkurrenten sind die Besitzverhältnisse nicht mehr primär an den Infrastrukturinteressen des Landes und seiner Bürger ausgerichtet. Vielmehr beherrscht dort das Shareholder-Value-Interesse der mehrheitlich internationalen Investoren mit ihren oft aus Steuerparadiesen organisierten Investmentfonds.

### Homeoffice und Gigabitgesellschaft

Ja, es blutet einem das Herz, wenn man sieht, wie die Menschen leiden und sterben angesichts der Pandemie. Aber es erinnert schon an Heuchelei, wenn man jetzt die Wirtschaft wieder gängelt. Selbst nicht in der Lage, die Corona-Warn-App zum Laufen zu bringen, eine seit 2012 vorliegende Strategie gegen Pandemie durch weitsichtige Politik wenigstens organisatorisch und materialmäßig (Schutzmasken) vorzubereiten, schiebt man jetzt zum Beispiel mit dem Homeoffice-Okroy wieder die Verantwortung auf Unternehmen und ihre Mitarbeiter, wenn es darum geht, Heimarbeit zu organisieren.

Beweispflichtig ist nicht der Staat, sondern die Unternehmen (Lesen Sie hierzu auch die Meldung des FRK in [dieser Ausgabe](#). Nicht eigene staatliche Versäumnisse werden bemängelt, nein, der übliche Pawlowsche Reflex nach Erhöhung der Regulierungsdichte im Arbeitsschutz und in der Folge auch die Erhöhung der Personalstärke in den Gewerbeaufsichtsämtern wird die Konsequenz sein. Gulliver ist auch durch die vielen Stricke der Liliputaner gelähmt – so erstickt nun Hubertus Heils und seiner Genossen Handeln nach Parkinsons Gesetz zunehmend den Spaß an unternehmerischem Handeln.

### **Gesundheitsämter nicht vorbereitet**

Vorausschauendes Handeln und Freiraum für Eigenverantwortung weicht sonntagsrednerischer Floskelpolitik. Wie sonst konnten der Staat und seine Bürokratie, trotz der bereits 2012 in einer Bundestagsdrucksache dokumentierten Vorsorge- und Handlungsszenarien dokumentierten Notwendigkeiten für den Fall einer Pandemie, in seiner föderalen Verfassung so überrascht werden, als aus China das Virus übersprang? Weder die Verantwortlichen für Materialbeschaffung noch Gesundheitsämter zeigten sich vorbereitet.

### **Beispiel Gebührenerhöhung**

Aber zurück zur Medienpolitik. Wie weit sich die staatsbürokratischen und politischen Strukturverantwortlichen aus der Lebenswirklichkeit der Bürger entfernt haben, zeigt auch die Willfährigkeit gegenüber den verkrusteten Strukturen der öffentlich-rechtlichen Medienanstalten. Wobei hier nicht nur ARD und ZDF, sondern auch die Landesmedienanstalten gemeint sind. Die Legitimierung der Gebührenerhöhung um läppische 400 Millionen Euro pro Jahr über die „unabhängige KEF“ zeigen nicht nur deren unpolitische und akzeptanzaversen Empfehlungskriterien, sondern auch die der die Mitglieder dieser Kommission Berufenden.

Immerhin haben einige konsequente und mutige Parlamentarier in Sachsen-Anhalt den durchsichtigen Versuch von Grünen und SPD abgewehrt, die CDU an der Seite der AfD zu verorten. Der Schwung der Polemiker wurde klug genutzt, einerseits die Erhöhung zu stornieren. Andererseits ist damit das strukturkonservative Sich-vor-einer-Systemreform-Drücken aufgebrochen und es besteht erstmals seit 1982 die Chance, ernsthaft über eine Reform des dualen Rundfunksystems in Deutschland ergebnisoffen zu diskutieren.

### **Wird die Reformchance genutzt?**

Klar, Corona beherrscht zurzeit alle politischen Diskussionen. Aber das „Superwahljahr“ bietet den Wählern die Gelegenheit, darüber nachzudenken, ob sie Investitionen in Infrastrukturen aus dem autokratischen China (Huawei etc.) oder aus Steuerparadiesen in ihren mitunter intransparenten (Panama Papers) Herkunftsstrukturen auch im Mediensystem schaffen wollen. Dies gilt auch für die parlamentarisch zu schaffende Kontrolle der Facebooks, Googles, Amazons dieser Welt.

Aber es gilt auch angesichts der Gefahr von nur nach Einschaltquoten gierenden und auf finanziellen Erfolg schielenden Medienunternehmen. Falls die demokratischen Parteien diesen Diskurs nicht führen, – Gibt es eigentlich im föderalen Deutschland noch Parteien, die, wie vor 40 Jahren, also in den achtziger Jahren des letzten Jahrhunderts transparente Diskussionen in ihren Landes- und Bundemedienausschüssen führen? – dann müssen private, gesellschaftliche Initiativen dieses politische Vakuum füllen. Dabei ist auch hier der Blick nicht auf tagespolitische Nickeligkeiten zu richten. Auch hier gilt: Quidquid agis, prudenter agas et respice finem. Aber wer kennt heute in Zeiten föderaler Bildungspolitik noch Äsops Fabel 45 und will bei seinem Handeln wirklich klug und das Ende bedenkend handeln?

### **Fazit**

Man kann sich einfach nicht des Eindrucks erwehren, dass in Deutschland fortschreitende Reglementierung und Bürokratisierung - trotz der Erfahrungen im Dritten Reich und real existierendem Sozialismus - auf dem besten Wege ist, die Bürger schleichend durch demokratisch legitimierte, überflüssige Bürokratien schaffende Entscheidungsprozesse der Parlamente zu entmündigen.

Es wird langsam Zeit zu erkennen, dass nicht die Regierung, sondern das Volk nichts taugt und Brecht Recht hatte, wenn er folgerichtig schrieb: Wechselt nicht die Regierung, sondern das Volk aus. Deshalb schwärmen die AfD und andere auch für Putin. Warum nicht gleich Iran, China, Saudi-Arabien oder Herr Erdogan? Dann wäre die Komplexität endlich vollzogen und der bürokratische Herrschaftskomplex regelt alles. Vorsicht Ironie!!

Man mag es kaum glauben, aber im anbrechenden Zeitalter der Glasfaser ist ein Pferd immer noch schneller als die digitale Datenübermittlung. Zumindest im Hochsauerlandkreis, wo Ende 2020 ein Fotograf eine DVD per berittenem Kurier zur Druckerei schickte. Der „Pony Express“ überbrachte die Depesche in etwas mehr als 100 Minuten. Die mit 20-minütigem Vorsprung gestartete Datenübertragung per Internet lief noch eine Stunde, nachdem der Vierbeiner schon wieder im heimischen Stall stand. Dumm nur, dass ein Pferd im Monat mehr als 29,90 Euro kostet.

Von derlei Schnecken-tempo bei der Datenübertragung können in Deutschland rund 450.000 Haushalte berichten, die mit weniger als 10 Mbit/s auskommen müssen. Für knapp die Hälfte von Ihnen will Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer nun eine satellitengestützte Internetverbindung mit Hilfe eines Gutscheins schmackhaft machen. Was jedoch zunächst nach einem günstigen Angebot des BMVI klingt, könnte die unterversorgten Haushalte auf lange Sicht vom Glasfaserausbau abschneiden.

### **Bewegung im Markt**

Bereits in der [vergangenen Ausgabe](#) berichtete MediaLABcom über das Interesse im Verkehrsministerium am Satelliten als Alternative für einen drahtgebundenen Internetanschluss. Dank technischer Weiterentwicklung steigen die Bandbreiten und die Latenzzeiten werden geringer. Diese Nachteile verhinderten bislang, dass Internet via Satellit zum Massenprodukt wurde. Die Bundesnetzagentur (BNetzA) zählt im Jahresbericht 2019 nur 23.000 Haushalte, die über Funk-, Festverbindungen und Satellit versorgt werden.

Auch durch neue Marktteilnehmer wie etwa Elon Musks Starlink kommt Bewegung ins Spiel. „Das Thema Satellit ist für uns sehr interessant“, sagte Tobias Miethaner, Leiter der Abteilung „Digitale Gesellschaft“ beim BMVI Ende Oktober 2020 auf dem Branchendialog des Verbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM). Im Rahmen des Digitalgipfels beschäftigt sich seit Mitte 2020 die Unterarbeitsgruppe Satellitenkommunikation mit dem Thema Satelliteninternet.

### **„Richtiges Signal“**

Aus dieser Richtung kommt auch die Empfehlung für einen Voucher. Haushalte mit weniger als 10 Mbit/s, die nicht in einem eigenwirtschaftlichen Ausbau- oder einem Fördergebiet liegen, sollen einmalig 500 Euro erhalten, mit der sie sich die Ausrüstung für Satelliteninternet zulegen können. Dadurch sollen diese abgelegenen Haushalte im Download mindestens 50 Mbit/s erhalten.

Die Telekommunikationsbranche applaudiert Scheuer, allen voran – natürlich – die Anbieter für Internet via Satellit. „Deutschland würde mit dem Gutschein anderen europäischen Ländern wie etwa Frankreich, Großbritannien und Spanien folgen, die damit sehr gute Erfahrungen gemacht haben“, sagt Andrew Walwyn, CEO der Eutelsat-Geschäftseinheit Konnect, die für den Bereich Internet via Satellit verantwortlich ist. „Dies ist das richtige Signal in dieser schwierigen Zeit“, sagt VATM-Geschäftsführer Jürgen Grützner. „Alle heute wichtigen Anwendungen schafft der Satellit mit bis zu 100 Mbit/s.“ Er nennt Scheuers Vorschlag zukunftsorientiert und bürgernah und warnt davor, ihn als Scheitern der Ausbauziele zu interpretieren.

### **„Absurder Vorschlag“**

Damit richtet sich Grützner gegen die Bundestagsabgeordnete von Bündnis'90/Die Grünen, Margit Stumpp, die genau das zu dem aus ihrer Sicht „absurden Vorschlag“ gesagt hat. Der Gutschein sei lediglich der Versuch Scheuers, vom Maut-Untersuchungsausschuss abzulenken. Stumpp kritisiert, dass Scheuer kein Wort über die im Vergleich zu drahtgebundenen Internetzugängen höheren monatlichen Kosten für Satelliteninternet verliere. Hinzu komme, dass es sich nicht selten um Tarife mit begrenzten Datenvolumina handle.

So bezahlt man zum Beispiel bei Filiago für 50 Mbit/s im Download 49,95 Euro inklusive 50 GB Datenvolumen. SkyDSL bietet maximal 40 Mbit/s für derzeit 29,90 Euro und unbegrenztem Datenvolumen. Und bei Novostream, das den SES-Dienst Astra Connect nutzt, gibt es nur maximal 20 Mbit/s. Wer im Monat weniger als 5 GB verbraucht, bekommt die aber schon für 19,90 Euro. Für ein Inklusivvolumen von 50 GB muss man bei Novostream 59,90 Euro pro Monat berappen. Zum Vergleich: Der durchschnittliche Datenverbrauch pro Breitbandkunde liegt laut BNetzA im Monat bei rund 120 GB.

### **Recht auf schnelles Internet**

Zugegeben, der Vergleich hinkt ein wenig, denn wer bislang mit Schnecken-tempo durchs Internet kroch, wird über 20 Mbit/s begeistert sein und auch nicht auf Anheb 120 GB an Daten pro Monat verbrauchen. Auch deshalb nennt Stephan Albers, Geschäftsführer des Bundesverbands Breitbandkommunikation (Breko), den Sat-Internet-Voucher eine „gute Lösung, um die Menschen übergangsweise in diesen Gebieten mit schnellem Internet zu versorgen.“

Ob der Voucher aber tatsächlich nur den Übergang zur Glasfaser darstellt, sei angesichts des geplanten Universaldienstes einmal dahingestellt. Die Bundesregierung will im Telekommunikationsgesetz (TKG) ein Recht auf schnelles Internet verankern. Stellt die BNetzA für ein Gebiet fest, dass es mit TK-Diensten unterversorgt ist und findet sich hier niemand, der ausbauen will, kann sie eines oder mehrere TK-Unternehmen dazu verpflichten, die Haushalte in diesem Gebiet anzuschließen. Das passt der Branche

natürlich gar nicht, weshalb Breko-Geschäftsführer Albers auch von einem „nicht praxistauglichen Universaldienst“ spricht.

### Universaldienst umgehen

Der Gutschein als Anreiz, um sich eine Sat-Schüssel für die Internetverbindung zuzulegen, könnte dazu dienen, den ungeliebten Universaldienst zu umgehen. Wenn in einem mit Glasfaser unterversorgtem Gebiet, in dem auch niemand ausbauen will, nun flächendeckend 50 oder 100 Mbit/s via Satellit zur Verfügung stehen, müsste die BNetzA die Kriterien für eine Unterversorgung schon konkret auf drahtgebundene Netze festlegen, um eine Unterversorgung festzustellen und daraufhin ein oder mehrere Unternehmen zum Ausbau verpflichtet zu können.

Außerdem könnten die TK-Unternehmen, denen eine solche Verpflichtung durch das neue TKG droht, nun gegen diese mit dem Argument vorgehen, dass die unterversorgten Haushalte stattdessen den Gutschein nutzen könnten. Die Folge: Während anderswo Glasfaser verbaut wird, bleiben die abgelegenen Haushalte mit einer Internetverbindung via Satellit auf dieser Technologie sitzen.

### Übergangslösung muss Übergang bleiben

Sicherlich sind 100 Mbit/s via Satellit derzeit vollkommen ausreichend, um den Anforderungen von Homeoffice- und Homeschooling-Anwendungen nachzukommen, ohne die Kapazitätsgrenzen zu überschreiten, aber wie Breko-Geschäftsführer Albers schon erwähnte: Es handelt sich um eine Übergangslösung. „Der Satellit wird nie Millionen Glasfaser- oder Mobilfunkanschlüsse ersetzen“, sagt auch VATM-Geschäftsführer Grützner.

Der Vorschlag von Bundesverkehrsminister Scheuer für einen Sat-Internet-Voucher rückt diese Technologie in die Diskussion um den richtigen Weg für den Breitbandausbau in Deutschland. Als Übergangslösung ist er eine Überlegung wert, aber es besteht das Risiko, dass sich die Übergangslösung zum Nachteil der Bürger manifestiert.

Letztendlich wird es von den Kriterien abhängen, nach denen ein Gebiet als unterversorgt eingestuft wird. Diese Kriterien werden von der BNetzA entwickelt. Sie sollte dabei berücksichtigen, dass Internet via Satellit kein gleichwertiger Ersatz für einen Glasfaseranschluss ist. Ansonsten verschiebt sich der „Digital Divide“ zwischen Stadt und Land lediglich um ein paar Mbit/s nach oben – und diejenigen, die sich jetzt über den Sat-Internet-Voucher freuen, ärgern sich später, wenn sie noch viel länger auf Glasfaser warten müssen, weil die BNetzA die Regelungen für den Universaldienst nicht anwenden kann.

## Vodafone Kabelnetz- und Kundenproblem in Koblenz und die Konsequenzen

Marc Hankmann

„Wir bauen Deutschlands digitale Zukunft“, ließ Vodafone Anfang Juli 2020 verkünden, als das Telekommunikationsunternehmen begann, im Koblenzer Kabelnetz dank DOCSIS 3.1 Download-Geschwindigkeiten bis 1 Gbit/s anzubieten. Gute Nachrichten für die 70.000 Haushalte, die davon betroffen waren. Ein Teil von ihnen betraf dann zum Ende des Jahres auch ein weitläufiger Ausfall im Kabelnetz, der viele Vodafone-Kunden an der digitalen Zukunft (ver)zweifeln ließ. Der Düsseldorfer TK-Konzern machte dabei keine gute Figur.

Dass der Kundenservice von TK-Unternehmen oft hinter den Erwartungen der Kunden zurückbleibt, ist wahrlich nicht neu. In Koblenz hat Vodafone jedoch jedes vermeintliche Vorurteil bestätigt. Letztendlich kam es zu einer Konferenzschaltung, die der Koblenzer CDU-Bundestagsabgeordnete Josef Oster initiierte, in der Vodafone mit dem Frust der Kunden konfrontiert wurde. Was war geschehen?

### „Unfreundlich behandelt“

Am 12. Dezember 2020 berichtete die „Rhein-Zeitung“ erstmalig über eine [größere Störung im Kabelnetz von Vodafone](#) und dass Kunden vergeblich um Hilfe bei Vodafone ersuchten. Am 19. Dezember 2020 spricht die „Rhein-Zeitung“ dann schon von [massiven Kundenbeschwerden](#). Vodafone reagierte und richtete eine Taskforce ein, denn aus einem anfänglichen Kabelbruch erwuchs ein komplexes Problem im Netz. Erste Mängel wurden zwar beseitigt, aber TV, Telefon und Internet waren immer noch bei vielen Haushalten gestört.

CDU-Politiker Oster schaltete sich ein. „Es ist nicht akzeptierbar, dass ein großer Telekommunikationsanbieter wie Vodafone nicht in der Lage ist, Störungen schnell zu beheben“, [schreibt er auf seiner Webseite](#). „Beinahe noch schlimmer ist es allerdings, wenn ich höre, dass Bürgerinnen und Bürger meines Wahlkreises bei Nachfragen und Beschwerden unfreundlich behandelt werden.“

### Empfangsprobleme über Monate

Oster lud zum Online-Meeting ein, an dem laut „Rhein-Zeitung“ rund 80 betroffene Kunden sowie Andreas Gerhardt, Vodafone Landesbeauftragter für Public Affairs in Rheinland-Pfalz und Hessen, teilnahmen. Außerdem hörten sich Vertreter der Bundesnetzagentur und des Gigabitbüros des Bundes an, was sowohl die Kunden als auch Vodafone zu sagen hatten. Gerhardt versprach Besserung, zeigte Verständnis für die betroffenen Haushalte und sagte ihnen ein kulanteres Verhalten seines Arbeitgebers zu.

Laut „Rhein-Zeitung“ wurde in dem zweistündigen Meeting deutlich, dass die Probleme nicht erst im Dezember 2020 begannen, sondern punktuell bis in den Juni 2020 zurückreichten. Insbesondere sollen sich die Kunden über die „ständigen Beschwichtigungsversuche und das Abwälzen von Problemen auf andere“ aufgeregt haben. „Sollte dies alles stimmen, muss sich bei Vodafone einiges ändern“, resümiert Oster auf seiner Webseite.

### **Kündigung und Preisminderung**

Dem pflichtet ihm die Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz bei. Auch bei ihr gingen im Dezember 2020 etliche Beschwerden über Vodafone ein. Die Kunden „müssen sich durch endlose Warteschleifen an der Servicehotline quälen, um dann keine konkrete Hilfe zu bekommen oder getröstet zu werden“, schreibt die Verbraucherzentrale in einer Pressemitteilung.

Sie empfiehlt betroffenen Kunden, Vodafone per Einschreiben zur Beseitigung der Störung aufzufordern und dafür eine Frist von 14 Tagen einzuräumen. Verstreicht diese Frist ungenutzt, hat der Kunde das Recht zur Sonderkündigung oder zur Minderung des Tarifpreises. „Leider reagieren Anbieter meist erst dann, wenn Verbraucher Druck machen, indem sie ihren Vertrag kündigen oder Preisminderungen androhen“, erklärt Michael Gundall, Telekommunikationsexperte der Verbraucherzentrale Rheinland-Pfalz.

### **Vertrieb statt Service**

Seit Jahren kritisieren die Verbraucherzentralen den schlechten Kundenservice vieler TK-Unternehmen. Kunden würden berichten, dass ihnen statt Hilfe für das dargestellte Problem ein Tarifwechsel nahegelegt werde, weil ihr aktueller Tarif zu alt sei. Statt dem Service wird also dem Vertrieb Vorrang eingeräumt.

Eine weitere Ursache für miserablen Kundenservice können auch schlecht abgestimmte interne Prozesse sein. Eröffnet zum Beispiel der Kundenservice wegen einer Beschwerde ein Ticket und leitet den Fall an die Technik weiter, kann diese ihrerseits ebenfalls ein Ticket erstellen. Der Kundenservice schließt daraufhin sein Ticket und der Kunde muss, sofern die Technik keinen Erfolg hat, beim zweiten Anruf an der Hotline sein Problem von vorne darlegen.

Oder die Technik schließt ihr Ticket, weil die Problembehebung außerhalb ihres Aufgabengebiets liegt, gibt aber keine Info an den Kundenservice weiter, sodass das dortige Ticket weiter offen bleibt und sich der Kunde fragt, warum trotz seiner Beschwerde nichts passiert.

### **Vorteil für kleine Netzbetreiber**

Solche mitunter komplexen Prozesse sind bei kleinen und mittelständischen Netzbetreibern häufig nicht notwendig, da ihre Kundenzahl geringer ausfällt als bei TK-Konzernen. Sie sind näher am Kunden und können schneller auf technische Probleme reagieren. „Wir bieten unseren Kunden von der Störungsannahme im Callcenter bis zur Störungsbeseitigung einen schnellen und unkomplizierten Service“, erklärt etwa Uwe Rehnig, Geschäftsführer der Rehnig BAK Kabelfernsehen, im [MediaLABcom-Interview](#). „Das unterscheidet uns von den Großen.“

Inzwischen hat Vodafone den betroffenen Haushalten ein Sonderkündigungsrecht eingeräumt. Bis Anfang Januar 2021 war das Problem im Koblenzer Kabelnetz aber immer noch nicht gänzlich aus der Welt geschafft. Vodafone darf sich also nicht wundern, wenn viele Kunden abwandern und in Zukunft ihr Fernsehen über DVB-T2, Satellit oder einen anderen Internetanbieter empfangen. Um das zu verhindern, hat Verbraucherschützer Gundall einen Vorschlag: „Wäre der Service genau so fleißig wie der Vertrieb, gäbe es wesentlich zufriedener Kunden.“

## **Discovery vor Entscheidung: discovery+ oder Joyn in Deutschland?**

Dr. Jörn Krieger

Der geplante Start des Streaming-Dienstes discovery+ über eine [Partnerschaft mit Vodafone in Deutschland](#) bringt Discovery in Zugzwang. Discovery veranstaltet in Deutschland zusammen mit ProSiebenSat.1 bereits die Streaming-Plattform Joyn. Es dürfte kaum anzunehmen sein, dass Discovery in Deutschland zwei Streaming-Dienste betreiben wird, die sich gegenseitig Konkurrenz machen. Somit stellt sich die Frage, ob sich Discovery aus Joyn zurückziehen wird.

Offenbar laufen die Entscheidungsprozesse noch, denn Discovery äußerte sich dazu eher zurückhaltend. „Der globale Roll-Out von discovery+ und damit verbundene Partnerschaften sind ein weiterer Meilenstein in der Strategie von Discovery, verstärkt auf digitale Verbreitungswege und D2C-Angebote zu setzen“, sagt eine Sprecherin von Discovery Communications Deutschland gegenüber MediaLABcom.

„In Deutschland haben wir mit Joyn, unserem Joint Venture mit P7S1, bereits ein OTT-Angebot im Markt. Wir schauen uns die Produktmöglichkeiten von discovery+ an und prüfen, ob und in welcher Form das im deutschsprachigen Raum in Zukunft Sinn machen könnte“, erklärte die Sprecherin. „Mit Vodafone verbindet uns in Deutschland schon lange eine starke Partnerschaft, die wir gerade im Juni mit einem Angebot an Sendungen in UHD-Auflösung für Vodafone GigaTV-Kunden ausbauen konnten.“

Wie es mit der Beteiligung an Joyn weitergeht, bleibt damit weiter unklar. Im Interesse der Kunden und Partner wäre es wünschenswert, dass Discovery dazu bald klar Stellung bezieht.

## Europäischer Kodex für elektronische Kommunikation: Brüssel will OTT regulieren!

RA Dr. Ernst Georg Berger  
und RA Jochen Hartung,  
LL.M

Das neue Jahr bringt im Telekommunikationsrecht eine ganze Reihe von Neuerungen, auf welche sich die Unternehmen der TK-Branche einstellen müssen. Bereits zum 21. Dezember 2020 mussten die EU-Mitgliedstaaten die Vorgaben des [Europäischen Kodex für die elektronische Kommunikation \(EKEK\)](#) umsetzen bzw. hätten die Vorgaben umsetzen müssen, denn ein kurzer Blick in die Rechtsdatenbank der EU zum Umsetzungsstand zeigt, dass bislang lediglich acht der nationalen Gesetzgeber (Dänemark, Griechenland, Frankreich, Zypern, Lettland, Litauen, Luxemburg und die Niederlande) dies auch getan haben. Auch die Bundesrepublik Deutschland befindet sich in Verzug. Zuletzt hatte das Bundeskabinett am 16. Dezember 2020 den [Entwurf einer TKG-Novelle](#) beschlossen. Deren Verabschiedung wird nun für den Anfang dieses Jahres erwartet.

### Compliance gewinnt an Bedeutung

Anbieter von Telekommunikationsdiensten und Netzbetreiber genießen somit in den meisten Teilen der EU eine letzte Gnadenfrist zur Anpassung ihrer Prozesse. Soweit nicht bereits geschehen, sollten die erforderlichen Maßnahmen zur Sicherstellung der Compliance nunmehr dringend abgeschlossen werden. Eine der Neuerungen der TKG-Novelle ist die deutliche Anhebung möglicher Bußgelder. Unternehmen mit einem durchschnittlichen Jahresumsatz von mehr als 50 Millionen Euro können Geldbußen bis zu zwei Prozent desselben auferlegt werden – eine dynamische Regelung, die bereits aus der DSGVO bekannt ist.

### Globale Reichweite

Für alle Anbieter, vor allem aus dem EU-Ausland, ist darüber hinaus wichtig zu wissen: Reguliert werden nach dem sogenannten Marktortprinzip alle Anbieter, die innerhalb eines EU-Staates Ihre Dienste erbringen (nunmehr ausdrücklich geregelt in § 1 Abs. 2 der TKG-Novelle). Der Sitz des Unternehmens spielt dagegen keine Rolle.

Schon eine Verfügbarkeit über digitale Vertriebsplattformen wie Apples App Store oder Googles Play Store dürfte insoweit ausreichend sein. Der EKEK bzw. das jeweilige nationale Telekommunikationsrecht der EU-Mitgliedstaaten hat insoweit globale Reichweite.

### Regulierung von OTT-Anbietern

Eine der für uns spannendsten Entwicklungen unter dem EKEK ist die Einbeziehung von Anbietern sogenannter Over-the-top-Kommunikationsdienste (OTT) in die telekommunikationsrechtliche Regulierung. Es handelt sich bei OTT-Diensten um rein Internet-basierte Dienste, bei denen ausschließlich von App zu App kommuniziert wird.

Diese werden im EKEK als sogenannte nummernunabhängige interpersonelle Kommunikationsdienste definiert (vgl. Art. 2 Nr. 7 EKEK), welche wiederum eine Untergruppe der interpersonellen und somit auch der elektronischen Kommunikationsdienste (vgl. Art. 2 Nr. 4 EKEK) darstellen – eine systematische Einordnung, die insbesondere bei der Identifikation der relevanten regulatorischen Vorschriften nicht übersehen werden darf.

Die TKG-Novelle verwendet den Begriff Telekommunikationsdienst anstelle elektronischer Kommunikationsdienst. Im Übrigen hat sie die genannte Systematik aber eins zu eins übernommen (vgl. § 3 der TKG-Novelle).

### Beispiele für regulierte OTT-Dienste

Klassische Beispiele für OTT-Dienste sind (Video-)Telefoniedienste und Messenger wie Skype oder WhatsApp, aber auch E-Mail-Provider wie GMX. Nicht unter die telekommunikationsrechtliche Regulierung fallen dagegen weiterhin reine Inhalteanbieter (zum Beispiel Nachrichtenportale) oder solche Kommunikationsportale, über welche entweder keine interaktive Kommunikation stattfindet oder der Kommunikator keine gezielte Auswahl der Adressaten vornehmen kann. Forenbetreiber werden daher weiterhin nicht telekommunikationsrechtlich reguliert, ebenso wenig Twitter oder sonstige (Mikro-)Bloggingdienste.

Dazwischen existiert aber eine erhebliche Grauzone. Viele Social-Media-Netzwerke bieten individuelle Kommunikationslösungen im Paket mit weiteren Leistungen an. Diese dürften regelmäßig keine lediglich „untergeordnete Nebenfunktion“ (vgl. Art. 2 Nr. 5 EKEK / § 3 Nr. 24 der TKG-Novelle) darstellen. Facebook, LinkedIn, Tinder und Co. werden sich in der EU nach unserer Einschätzung somit zukünftig einer telekommunikationsrechtlichen Regulierung unterworfen sehen.

Auch in den Eco-Systemen der Gaming-Branche finden sich verschiedenste Kommunikationsdienste: Während eine Regulierung beim Twitch-Chat aufgrund dessen Offenheit wohl am Merkmal der

Interpersonalität scheitert, unterscheiden sich private Channels des Onlinedienstes Discord im Grunde nicht von einer WhatsApp-Gruppe. Auch Gaming-Plattformen wie Steam bieten individualisierte Kommunikationsmöglichkeiten, die grundsätzlich einer Regulierung zugänglich sind.

## **EU-weit compliant mit Schalast**

Die Kanzlei Schalast & Partner hat im Laufe des vergangenen Jahres als Teil des internationalen [Kanzlei-Netzwerks Multilaw](#) eine global aufgestellte Expertengruppe von Anwälten aufgestellt, die exklusiv auf Fragen der OTT-Regulierung spezialisiert ist. Über diese Gruppe sind wir in der Lage, unseren Mandanten Compliance-Lösungen für die gesamte EU unter Beachtung aller nationalen Besonderheiten im Sinne eines One-Stop-Shops zu bieten.

Sie möchten wissen, ob Ihr Unternehmen der Telekommunikationsregulierung unterfällt? Benutzen Sie unverbindlich unser kostenloses [OTT Communications Tool](#) oder kontaktieren Sie uns direkt für eine Einschätzung.

*Dr. Ernst Georg Berger und Jochen Harttung sind Rechtsanwälte bei der Kanzlei Schalast & Partner. Gegründet im Jahr 1995 als Boutique für M&A und TMT berät die Kanzlei auch heute noch schwerpunktmäßig in diesen Bereichen. Darüber hinaus hat sich das Beratungsportfolio zwischenzeitlich erweitert, sodass nunmehr das gesamte Wirtschaftsrecht abgedeckt wird. Der FRK wurde bereits in früheren Verfahren vor dem Bundeskartellamt, der Bundesnetzagentur und den ordentlichen Gerichten von der Kanzlei Schalast & Partner beraten. Professor Dr. Christoph Schalast besetzt seit Juni 2015 zudem die Stelle als Justiziar des FRK.*

## **Neues vom FRK**

### **Homeoffice-Beschluss der Ministerpräsidenten und Kanzlerin: Ablenkung von eigenen Versäumnissen oder Beweis für Beschlüsse ohne Praxisbezug**

Die Corona-Runde der Ministerpräsidenten und Kanzlerin will entweder von den eigenen Versäumnissen bei der Schaffung einer flächendeckenden Telekommunikationsinfrastruktur ablenken oder bietet einen bedenklichen Hinweis auf die Realitätsferne der Politik. Diesen Schluss zogen die Vorstandsmitglieder des Fachverbands Rundfunk- und BreitbandKommunikation (FRK) in ihrer Sitzung am 21. Januar 2021 in Lauchhammer.

So sind trotz der Versprechen der Regierungsparteien im Jahr 2013, Deutschland bis zum Jahr 2018 flächendeckend mit mindestens 50 Mbit/s zu versorgen, nach wie vor ländliche Regionen unzureichend mit Breitbandnetzen versorgt. So sollen nun in Ballungsräumen angestellte Mitarbeiter an ihren, im Umland oft breitbandig unterversorgten, Wohnorten im Homeoffice arbeiten. Wenn es nach der Verordnung nach Herrn Heil ginge, müssten in der Praxis wohl ihre Arbeitgeber oder auch Mitarbeiter, die Arbeit im Homeoffice ablehnen, nachweisen, dass kein Breitbandanschluss vorliegt. Sollten sie bisher auf einen Anschluss verzichtet haben, obwohl ein breitbandiger Übergabepunkt im Keller ihres Wohnhauses vorhanden ist, wird den Technikern der oft mittelständischen Telekommunikationsfirmen zugemutet, als „Risikogruppe der Telekommunikation“ im Notdienst für bürokratische Entscheidungen die Kunden kurzfristig anzuschließen.

Gleichzeitig gehören die Techniker aber nicht zu den Gruppen, die bevorzugt geimpft werden. Für mittelständische Arbeitgeber mit mehr als 50 Arbeitnehmern bedeutet der vorgeschriebene Schnelltest mit 40 Euro pro Person eine weitere, unerwartete zusätzliche Belastung. In einem Mitgliedsunternehmen mit 80 Mitarbeitern verursacht Heils Verordnung zum Beispiel einen zusätzlichen wöchentlichen Finanzbedarf von 3.200 Euro bzw. von 166.400 Euro pro Jahr. Diese Zusatzausgaben werden neben dem Risiko für die Außendienstmitarbeiter (Vertrieb und Technik) in keiner Weise bei den Beschlüssen berücksichtigt. Dies gilt auch für den durch die Pandemieeinschränkungen notwendigen zusätzlichen Serviceaufwand.

Der FRK-Vorstand ist einhellig zum Ergebnis gekommen, dass die Kanzleramtsrunde entweder im Schatten der Pandemie die von überbordenden bürokratischen Hürden und einseitiger Technologieförderung bedingten Versäumnisse der Regierungen in der Vergangenheit ablenken wollen. Oder Herr Heil will durch die Corona-Hintertür die generelle Homeoffice-Pflicht als neues Bürokratiemonster einführen.

Der Vorstand empfiehlt, zukünftig vor der Schaffung solch neuer bürokratischer Monster auch Berater mit praktischen Kenntnissen der realen Gegebenheiten in die für viele Bürger, Unternehmen und Arbeitnehmer alltagsrelevanten Entscheidungen einzubeziehen. „Bei solchen Erfahrungen in der Lebenspraxis wundert es nicht, dass die Glaubwürdigkeit der Politik nicht nur im Zusammenhang mit Corona-Beschlüssen abnimmt,“ erklärt der FRK-Vorsitzende Heinz-Peter Labonte abschließend.

## **Kurzmeldungen**

*Dr. Jörn Krieger*

### **Tele Columbus und ARTE beenden Kabelstreit**

Tele Columbus und ARTE haben ihren Rechtsstreit über die Bedingungen der Kabelverbreitung des europäischen Kulturkanals beigelegt und eine umfassende Kooperation vereinbart. Das teilen Tele Columbus und ARTE mit, ohne weitere Details zu nennen.

Die Vereinbarung bildet die Grundlage dafür, dass das ARTE-Programm in den Netzen der Tele-Columbus-Gruppe in sämtlichen verfügbaren Auflösungen zur Verfügung stehen wird. Darüber hinaus wurde die Integration digitaler Komfortfunktionen verabredet, wodurch die Kunden über die digitale Plattform von Tele Columbus in Zukunft direkten Zugang zur ARTE-Mediathek haben. Zuvor hatte ARTE bereits mit Vodafone seinen jahrelangen Rechtsstreit um die Konditionen der Kabeleinspeisung beendet und sich auf eine [langfristige Partnerschaft geeinigt](#).

#### **HD+ erhöht Preise zum 1. März 2021**

Die Astra-Satellitenplattform HD+ erhöht zum 1. März 2021 die Preise für den Zugang zu ihrem Programmangebot. Eine Verlängerung für zwölf Monate kostet dann 75 statt 70 Euro, die HD+-Karte mit zwölfmonatiger Freischaltung kostet dann 79 statt 75 Euro (unverbindliche Preisempfehlung) und für das monatlich kündbare Abonnement fallen dann 6,00 statt bisher 5,75 Euro pro Monat an. Unverändert bleibt die unverbindliche Preisempfehlung für das HD+-Modul inklusive HD+-Karte, die weiter 79 Euro beträgt. Die neuen Preise gibt HD+ in einem Rundschreiben an Fachhändler bekannt.

Darin wird darauf verwiesen, dass es sich um die erste Preisanpassung seit Februar 2017 handle und man in den vergangenen vier Jahren kontinuierlich in die Produktentwicklung investiert habe, etwa in den Ausbau der HD/UHD-Inhalte und die Technik. Heute umfasst das Programmpaket 24 HD- und zwei UHD-Sender. HD+ ist zudem per HbbTV OpApp direkt über Fernseher großer Marken wie Samsung, Panasonic und Toshiba zugänglich, ohne weitere Hardware, und bietet interaktive Zusatzfunktionen wie Neustart, Mediatheken und TV-Guide.

#### **M7 sichert sich Pay-TV-Sender der Mediengruppe RTL**

M7 erweitert sein Programmangebot um drei Pay-TV-Sender der Mediengruppe RTL Deutschland. M7-Partnern stehen ab 1. Februar 2021 RTL Crime, RTL Living und GEO zur Verbreitung via Kabel und IPTV bereit. RTL Crime HD, GEO HD und RTL Living SD werden im „Family HD“-Paket angeboten, während RTL Crime HD und GEO HD auch im „Premium HD“-Bouquet enthalten sind. Den Zuschauern wird empfohlen, an ihrem Empfangsgerät einen Sendersuchlauf durchzuführen, um die neuen Sender auf den Bildschirm zu bringen.

Im Oktober 2020 hatte M7 im Zuge einer langfristig verlängerten und [erweiterten Partnerschaft](#) mit der Mediengruppe RTL bereits die Free-TV-Sender RTLplus, VOXup und TOGGO plus ins "Basis HD"-Paket aufgenommen.

#### **Weil Rundfunkbeitrag nicht steigt: ARD legt Kulturplattform auf Eis**

Die ARD wird die geplante gemeinsame Kulturplattform der Landesrundfunkanstalten vorerst nicht aufbauen. Das Vorhaben sei an die Erhöhung des Rundfunkbeitrags gekoppelt gewesen, [sagte ein Sprecher des für das ARD-Kulturangebot federführenden MDR dem Medienmagazin DWDL](#). Der Rundfunkbeitrag steigt jedoch vorerst nicht, weil sich im Landtag von Sachsen-Anhalt keine Mehrheit dafür fand und das Bundesverfassungsgericht Eilanträge von ARD, ZDF und Deutschlandradio ablehnte.

Die ARD-Landesrundfunkanstalten mit Ausnahme des Bayerischen Rundfunks hatten sich im Mai 2020 auf die Einrichtung der gemeinsamen Kulturplattform geeinigt. Das digitale Angebot sollte Konzerte, Ausstellungen und Kulturerlebnisse aus den Sendegebieten der ARD bündeln und damit besser auffindbar und zugänglich machen. Auch das ZDF und das Deutschlandradio sollten Inhalte beisteuern. Originäre, neue Inhalte sowie innovative Formate waren ebenfalls vorgesehen; der Start war für Anfang 2021 geplant.

Allerdings hatte der ARD-Vorsitzende Tom Buhrow von vornherein klargemacht, dass es das ARD-Kulturangebot nur geben werde, wenn der Rundfunkbeitrag steige. Auf die Frage, ob die Plattform auch ohne Erhöhung kommen würde, [sagte Buhrow dem „Berliner Kurier“](#): „Das würde sie nicht, weil uns ohne Beitragserhöhung dafür das Geld fehlt.“

#### **ViacomCBS bringt Comedy Central+1 nach Deutschland**

Das 24-Stunden-Programm von Comedy Central bekommt ab 1. März 2021 Verstärkung: ViacomCBS Networks International startet Comedy Central+1 in Deutschland. Der neue Free-TV-Sender ist täglich von 20.15 bis 1.00 Uhr auf dem Programmplatz des Kinderkanals Nick zu sehen und löst dort das Programmfenster von MTV+ ab. Comedy Central+1 zeigt Shows und Serien aus der Primetime des Hauptsenders Comedy Central zeitversetzt, zum Beispiel „Modern Family“ und „American Dad“.

#### **Sky und Vodafone testen 5G bei Bundesliga-Übertragung**

Sky Deutschland und Vodafone haben zum ersten Mal den Einsatz von 5G-Mobilfunktechnik im Rahmen der Vor- und Nachberichterstattung eines Live-Spiels der 2. Fußball-Bundesliga getestet. Bislang werden die entsprechenden TV-Bilder klassischerweise von verkabelten Kameras zum Sky-Übertragungswagen und von hier aus über Satellit oder Glasfaser ins Studio übertragen.

Mit 5G könnte der Weg, den die Live-Bilder nehmen, bis sie ins Fernsehen gelangen, deutlich verkürzt werden. Per 5G gehen die Bilder von der kabellosen Kamera oder dem Handy direkt ins virtuelle Studio in die Cloud und dann ohne Umwege auf den TV-Bildschirm. Elementar dafür sind stabile Netze und garantierte Bandbreiten - auch dann, wenn im Umfeld tausende Menschen zeitgleich aus Netz zugreifen.

Per 5G können die Live-Bilder direkt von der Kamera, in die eine 5G-SIM-Karte integriert ist, zu einer virtuellen Sendezentrale weitergeleitet werden. Der bisherige Weg über die Sky-SNG in die



Sendezentrale kann so eingespart werden. Das spart Zeit. Die Live-Bilder könnten also mit weniger Verzögerung auf dem TV-Bildschirm oder auf dem Smartphone landen. Und: Weil die finale Auspielung der Live-Bilder aus einer virtuellen Sendezentrale gesteuert werden, könnte diese finale Produktion der Bilder künftig beispielsweise auch aus dem Homeoffice vorgenommen werden.

Weil die Kameras nicht mehr an zahlreiche Kabel angeschlossen werden müssten, wären Kameraleute bei ihren Laufwegen im Stadion und ihrer Arbeit noch flexibler. So könnten sie auch an Orte gelangen, die bislang mit der herkömmlichen Kamera nur schwer erreichbar waren. Die Fußballfans am Fernseher wären dann noch näher am Geschehen.

Mit 5G wird auch das Handy zur professionellen Kamera, denn es kann in jeder Situation gezückt werden, um das Geschehen einzufangen. Vor allem bei der Nutzung im Rahmen der Vor- und Nachberichterstattung von Sportereignissen werden so neue Perspektiven möglich. Die Live-Produktion des Spiels selbst liegt in der Hoheit der DFL-Tochterfirma Sportcast.

Durch die Aufnahme mit dem Smartphone können die Fans die Live-Bilder zudem auch im neuen Format (9:16) anschauen. Dieses Format ist optimiert für das Streaming mit dem Smartphone. Denn längst verfolgen Fans ihren Lieblingsverein nicht mehr nur im Stadion oder auf dem heimischen Sofa vorm Fernseher, sondern immer öfter auch unterwegs.

Damit die Übertragung von TV-Bildern über 5G stabil und schnell funktioniert, kann Vodafone über die Netztechnik „Network Slicing“ einen Teil des Netzes herausschneiden und so stabile Datenraten über die gesamte Dauer einer Berichterstattung möglich machen. Das Network Slicing setzt Vodafone gemeinsam mit dem Technologiepartner Ericsson um. Über eine Plattform können TV-Sender oder Unternehmen so künftig kurzfristig und für einen befristeten Zeitraum ein eigenes 5G-Netz buchen.

Am 16. Dezember 2020 testeten die Partner erstmals eine solche Bildübertragung über Mobilfunk rund um das Spiel der 2. Bundesliga zwischen Fortuna Düsseldorf und dem VfL Osnabrück, das von Sky live übertragen wurde. Vodafone hatte dazu die Düsseldorfer Merkur-Spiel-Arena zu einem der ersten 5G-Stadien in Deutschland aufgerüstet. Von dem schnellen Mobilfunknetz profitieren künftig auch die Stadionbesucher, die dann Geschwindigkeiten von bis zu 1 Gbit/s nutzen können.

#### **Musiksender RCK TV stellt Sendebetrieb ein**

Der Musikkanal RCK TV hat seinen Sendebetrieb zum Jahresende 2020 eingestellt. [Auf der Webseite](#) und [Facebook-Seite](#) verabschiedet sich der Pay-TV-Sender mit einer Botschaft an seine Zuschauer: „Liebe RCK TV-Gemeinde! Eine Ära geht zu Ende. Nach unzähligen zertrümmerten Gitarren, Beschwörungen an den Gott des Rock'n'Roll und durchbängten Nächten müssen wir Abschied nehmen. 13 Jahre lang haben wir euch mit Leidenschaft und Herzblut die Gehörgänge durchgepusht. Leider kehrt ab 2021 Stille auf dem Sender ein“, schreiben die Programmierer. „Ihr wart ein tolles Publikum! Wir hoffen, wir konnten euer Leben etwas lauter und glücklicher machen. Rock on!“

RCK TV und der Schwesterkanal Jukebox hatten am 1. April 2020 einen herben Einschnitt in ihrer Reichweite zu verkraften, als der größte Verbreitungspartner Vodafone die Sender aus seinem Kabel-TV-Angebot entfernte. Jukebox hingegen bleibt auf Sendung und ist bei Sky, Zattoo, waipu.tv und 1&1 empfangbar. Neu im Portfolio der Betreibergesellschaft High View ist der Free-TV-Sender Schlager Deluxe. Ebenfalls neu: Der Dokumentationskanal Planet wurde vor kurzem in doxx umbenannt.

#### **Satellitenprojekt für Lokal-TV aus Brandenburg abgeschaltet**

Der Satellitenkanal [BB-MV-LokalTV](#), auf dem rund um die Uhr lokale Fernsehprogramme aus Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern via Astra (19,2° Ost) ausgestrahlt wurden, ist am 31. Dezember 2020 abgeschaltet worden.

Seit 2013 hatte die Medienanstalt Berlin-Brandenburg (MABB) die Satellitenverbreitung von Lokalfernsehen im Rahmen eines Gemeinschaftskanals gefördert. Die Förderung aus Eigenmitteln der Medienanstalt konnte nach August 2018 jedoch nicht fortgesetzt werden. Stattdessen stellte das Land Brandenburg 500.000 Euro im Rahmen des Nachtragshaushaltsgesetzes für die Fortsetzung der Satellitenverbreitung bereit. Die Landesmittel waren Ende 2020 ausgeschöpft.

Die Brandenburger Programme können weiterhin über die kostenfreie [Smartphone-App BB-LokalTV](#) sowie über das [Lokal-TV-Portal](#) empfangen werden.

#### **eSports1 startet bei Amazon Prime Video Channels**

Der Pay-TV-Sender eSports1 ist ab sofort bei Amazon Prime Video Channels empfangbar. Amazon-Prime-Mitglieder in Deutschland und Österreich können das Programm in HD-Bildqualität als Livestream sowie ausgewählte Sendungen auf Abruf ansehen. Der Zugang kostet 5,99 Euro pro Monat; 14 Tage lang kann [das Angebot](#) kostenfrei getestet werden.

Der Spartenkanal für Video- und Computerspiele-Fans ist in Deutschland, Österreich und der Schweiz außerdem via Vodafone, Deutsche Telekom, 1&1, T-Mobile Austria, A1 Telekom, UPC Schweiz, Swisscom blue TV, Zattoo und waipu.tv zu empfangen. Der im Januar 2019 gestartete Sender kann außerdem als Livestream auf seiner Webseite und in der eSports1-App gebucht werden.

#### **Rock Antenne und 80x80s starten im Vodafone-Kabelnetz**

Vodafone erweitert sein digitales Kabelradio-Angebot (DVB-C): Rock Antenne und 80x80s sind ab sofort

in allen Bundesländern verfügbar. Den Kabelkunden wird ein Sendersuchlauf empfohlen, um die neuen Programme empfangen zu können. Nach dem bundesweiten Start im terrestrischen Digitalradioverfahren DAB+, 2. Bundesmux, bauen Rock Antenne und 80x80s mit der bundesweiten Kabeleinspeisung ihre Verbreitung weiter aus.

### LABcom GmbH

Steinritsch 2  
55270 Klein-Winternheim

Telefon: +49 (0) 6136-996910

E-Mail: [newsletter@medialabcom.de](mailto:newsletter@medialabcom.de)

### Partner:

Fachverband Rundfunk- und BreitbandKommunikation

Herausgeber: Heinz-Peter Labonte (V.i.S.d.P.)

Redaktion: Marc Hankmann (Leitung), Dr. Jörn Krieger

MediaLABcom ist ein Angebot der LABcom GmbH



[Neuer Leser werden](#)

[abmelden](#)

[Archiv](#)