

Technische und wirtschaftliche Auswertung der Bieter-Angebote zur Breitbandversorgung des Amtsgebietes Probstei

Auf das Interessenbekundungsverfahren (IBV) des Amtes Probstei (Amtsblatt EU 2014/S 211-374055) haben zwei Bieter geantwortet und indikative Angebote unterbreitet. Aus Gründen der Neutralität des IBV und der beabsichtigten Ausschreibungen dürfen die Bieter öffentlich nicht benannt werden. Sie werden im Folgenden als

ANBIETER A

und

ANBIETER B

benannt.

Das IBV sah eine Breitbandversorgung aller Gemeinden mit mind. 30 MBit/s entsprechend der Bundesrahmenregelung Leerrohre vor. Gleichzeitig wurde aber die Versorgung der Gebäude mit Glasfaseranschlüssen zugelassen, wenn dies technisch oder wirtschaftlich aus Sicht der ANBIETER als sinnvoll erachtet wurde, um eine zukunftsfähige Breitbandversorgung zu gewährleisten (sog. hybride Ausschreibung).

Die Angebote und die Bietergespräche zeigen in einigen Aspekten unterschiedliche technische und wirtschaftliche Ansätze, zielen aber beide auf eine nachhaltige Breitbandversorgung mit mehr als den geforderten 30MBit/s.

Zusammenfassend ergibt sich folgendes Bild

1. ANBIETER A

Informationen zu ANBIETER A

Sitz: Schleswig-Holstein

Umsatz: ca. 15 Mio.€

Mitarbeiter: 100

Geschäftsinhalte: Produktion von Telekommunikationsdiensten auf eigener Plattform, Vermarktung von Breitbanddiensten auf Kupfer-Anschlussleitungen (DSL) und auf Glasfaserleitungen, Betrieb von Telekommunikationsnetzen, Vermarktung von Mobilfunkdiensten, ca. 17.000 Kunden, 150 Hotspots, technischer Anbieter für 3 Carrier

- ANBIETER A bietet an, im Amtsbereich Probstei durch Ertüchtigung der vorhandenen KVz der Telekom und deren Anbindung durch Glasfaserleitungen mind. 30MBit/s über das vorhandene Kupferleitungsnetz der Telekom von den KVz bis zu den Teilnehmern (Haushalten) bereitzustellen (FTTC). Gleichzeitig empfiehlt allerdings der Anbieter im Gespräch, eine Versorgung der Gebäude mit Glasfaser (FTTB) in Betracht zu ziehen, da dies langfristig die zukunftsfähige und wirtschaftlichere Lösung darstellt.
- ANBIETER A rechnet mit einer Versorgung von max. 6.303 Haushalten mit Breitbanddiensten. Hierbei wird die Versorgung von 90% der Haushalte mit mehr als 30MBit/s als sicher angesehen, der verbleibende Rest soll dann bei Einführung neuer Technologien mit > 30Mbit/s versorgt werden. Nicht berücksichtigt wurden dabei die KVz im Nahbereich der Telekom-

Vermittlungsstellen, deren Ertüchtigung durch Wettberber der Telekom im Moment noch nicht zugelassen ist. Es gibt aber Bestrebungen in der BNetzA dies zu ändern, so dass in naher Zukunft auch die Erschließung der restlichen KVz möglich sein könnte.

- Das technische Konzept und das Vertriebskonzept sind insgesamt für ein indikatives Angebot schlüssig. Es ist zu erwarten, dass ANBIETER A über die fachlichen Voraussetzungen für den Aufbau und den Betrieb des Netzes verfügt.
- ANBIETER A kalkuliert die Kosten der Erstellung des Glasfasernetzes bis zu den KVz mit 3,35 Mio€. Die Kosten für die Erstellung eines Glasfasernetzes bis zu den Gebäuden wurden nicht beziffert. Es wurde angeboten, dies aber im Ausschreibungsverfahren zu berücksichtigen.
- Für das Anmieten der Glasfaserleitungen zu den KVz, die für das Amt errichtet werden und sich dann im Besitz des Amtes befinden, kalkuliert ANBIETER A eine Miete von 2€ pro Kunde und Monat. Die Anmietung ist für einen Zeitraum von 10 Jahren geplant, dies würde einen Mietertrag von 1,513 Mio.€ generieren, für 25 Jahre entspräche dies 3,78Mio.€.
- Die Vermietung wurde nicht pauschal angeboten d. h. die Mietsumme wird in Abhängigkeit der angeschlossenen Teilnehmer gezahlt.
- Wartungs- und Betriebskosten für das Glasfasernetz zu den KVZ, das sich im Eigentum des Amtes befindet, sind nicht mit der Miete abgedeckt. In Ergebnis der Ausschreibung und in den folgenden Verhandlungen müsste geklärt werden, zu welchen Bedingungen und Kosten der Betrieb des Netzes durch ANBIETER A übernommen wird.
- ANBIETER A empfiehlt, die Erstellung eines passiven Netzes grundsätzlich durch das Amt oder ggf. durch einen Zweckverband zu realisieren. Dies wird nicht als Kernkompetenz des Anbieters gesehen.

2. ANBIETER B (Bietergemeinschaft)

Bieter B 1

Sitz: Schleswig-Holstein

Umsatz: ca. 178 Mio.€

Mitarbeiter: 550

Geschäftsinhalte: Energieerzeugung, Erdgas, Abfallverwertung, Trinkwasser, Wärmeversorgung, Bäderbetrieb, Telekommunikation

Aktivitäten im Bereich Telekommunikation:

Seit 1998 im Bereich Telekommunikation aktiv, Erstellung und Betrieb von Glasfasernetzen

Bieter B 2

Sitz: Schleswig-Holstein

Umsatz: ca. 2.000Mio.€

Mitarbeiter: ca. 1.975

Geschäftsinhalte: Errichtung und Betrieb von Strom- und Gasnetzen, Wärmeerzeugung, dezentrale Energie und EEG-Erzeugung, Technische Dienstleistungen, Wasserversorgung, Abwasserentsorgung, Telekommunikation

Aktivitäten im Bereich Telekommunikation:

Seit 2008 im Bereich Telekommunikation aktiv,
Glasfaser Backbonenetz von ca. 3.500km,
Vermietung von Glasfasertrassen, Versorgung von
Gemeinden mit Glasfaseranschlüssen

- ANBIETER B bietet die Erstellung eines kompletten Glasfasernetzes bis zu den Haushalten im Amtsbereich Probstei an (FTTB). Auf Basis dieses Glasfasernetzes sollen Breitbanddienste von mind. 100MBit/s für die Haushalte zur Verfügung gestellt werden. Für Geschäftskunden sollen Breitbanddienste von 1GBit/s bereitgestellt werden.
- ANBIETER B rechnet mit einer Versorgung von ca. 9.000 Haushalten. Dies ergibt sich aus der statistischen Kalkulation der verfügbaren Haushalte im Amtsgebiet.
- ANBIETER B kalkuliert die Kosten der Erstellung des Glasfasernetzes pauschal mit ca. 20 Mio. €. Für die aktive Technik zur Bereitstellung der Breitbanddienste werden 3 Mio.€ veranschlagt, die allerdings nur für die interne Kalkulation von ANBIETER B eine Rolle spielen.
- Für die Anmietung des Glasfasernetzes, das für das Amt Probstei errichtet wird, kalkuliert ANBIETER B eine pauschale Miete von 5% der Investitionssumme von 20 Mio. € pro Jahr für einen Zeitraum von 25 Jahren.
- Grundsätzlich garantiert ANBIETER B diese Mieteinnahmen, erwartet aber die Unterstützung der Kommunen bei der Einwerbung von Kunden.
- Wartungs- und Betriebskosten für das Glasfasernetz, das sich im Eigentum des Amtes befindet, wurden in der Miete berücksichtigt.

Technisches Angebot

Beide technische Lösungen sind in sich stimmig und entsprechen dem Stand der Technik. ANBIETER A hat detaillierter und sorgfältiger geplant, ANBIETER B hat relativ pauschal geplant und damit aber zumindest eine belastbare Orientierung gegeben. Dies ist im Rahmen eines Interessenbekundungsverfahrens zu akzeptieren. Die technischen Lösungen für den Betrieb der Netze und die Produktion der Breitbanddienste wurden ausreichend präzise beschrieben. Die Lösungen beruhen in beiden Fällen auf aktuellen Technologien, sind skalierbar und können bei Weiterentwicklungen angepasst werden. Auf entsprechende Referenzen wurde verwiesen.

Die grundsätzlich zukunftsfähigere Lösung bietet ANBIETER B an. Die Realisierung einer solchen Lösung, Glasfaser bis zu den Haushalten, würde garantieren, dass das Amt Probstei für lange Zeit über ein Breitbandnetz verfügt, das allen Anforderungen der Datenübertragung und moderner Medien entspricht. Ein solches Netz ist aber wesentlich teurer als eine FTTC-Lösung, die von ANBIETER A angeboten wird. Allerdings hat auch ANBIETER A im Gespräch eine Glasfaserversorgung bis zu den Gebäuden empfohlen.

Versorgungskonzept

Die Versorgungskonzepte beider Anbieter sind stimmig und entsprechen den Forderungen des IBV. ANBIETER B bietet im Prinzip eine Vollversorgung aller Haushalte an (99%). ANBIETER A bietet auf Basis einer Analyse der KVz-Anschlüsse die Versorgung von 6.303 Haushalten an, klammert hierbei die KVz im sogenannten Nahbereich der Telekom-Vermittlungsstellen aus.

Nicht berücksichtigt sind die tatsächlich zu erreichenden Anschlussquoten. Es ist davon auszugehen, dass keiner der Anbieter eine Anschlussquote von 100% erreichen wird. Hier wird auch keine Prognose durch die Anbieter angeboten. Man verweist auf die Mitwirkung der Gemeinden und der Mandatsträger, oder auf eine Anschlussquote (40%), die zu erreichen sei, bevor der Ausbau startet.

In den Gesprächen mit dem ANBIETER B wurde deutlich, dass der Netzausbau bei einer Vermarktungsquote von 40% starten soll. Diese Quote gilt über das **gesamte** Ausbaugbiet. Es wird erwartet, dass einige Gemeinden oberhalb andere unterhalb dieser Quote liegen, je nach bisheriger Breitbandversorgung. Es wird kalkuliert, dass dies einer Kundenanzahl von 3.600 Kunden im Amtsgebiet entspricht. Nach 10 Jahren sollen 60% der Glasfaseranschlüsse vermarktet sein, entspräche dann 4.800 Kunden. ANBIETER B geht von ähnlichen Ansätzen aus.

Breitbanddienste und Preisstrukturen für Breitbanddienste

Es werden durch die Anbieter die üblichen Breitbanddienste angeboten. Datenraten >30MBit/s sind sichergestellt. ANBIETER A hat auf Grund des technischen Konzepts (FTTC) die Breitband-Restriktionen der Anschlusslängen im Kupferkabelnetz der Telekom zu berücksichtigen. Insofern sind zunächst keine Angebote von 100MBit/s und mehr wie bei ANBIETER B möglich. Die Leistungsfähigkeit eines Netzes, bei dem die Glasfasern bis zu den Haushalten geführt werden, erreicht die Lösung von ANBIETER A nicht. ANBIETER B bietet mind. 100 MBit/s an und für Geschäftskunden 1GBit/s.

Neben der Übertragung von Daten bieten beide Anbieter Zusatzdienste unterschiedlicher Art an, die bis zum Vertrieb von Mobilfunkdiensten (Wiederverkäufer) gehen. Interessant ist, dass ANBIETER B grundsätzlich TV-Dienste integriert. Dies ist bei ANBIETER A nicht der Fall, da eine solche Lösung auf Grund der Bandbreitenrestriktionen im Kupfernetz schwierig und teuer wäre.

Die Preise für die angebotenen Dienste sind grundsätzlich marktkonform und liegen eher unter dem Niveau vergleichbarer Dienste der Telekom. ANBIETER B bietet einen Nachlass für Energiekunden an.

Vertriebskonzept

Sowohl ANBIETER A als auch ANBIETER B verweisen auf ihre Vertriebserfahrungen, ihr klares Dienstangebot, auf ihre Vertriebskanäle und natürlich auch auf ihre geprüften Vertriebsprozesse. Es ist davon auszugehen, dass bei Zuschlag Kunden durch professionelle Vertriebsanstrengungen eingeworben werden können. Über die Voraussetzungen hierfür verfügen beide Unternehmen. Die Mitwirkung der Kommunen und der Mandatsträger ist erwünscht, insbesondere für das Erreichen einer Startquote für den Netzausbau von 40%. Es ist beiden Unternehmen klar, dass ein erfolgreicher Vertrieb und ausreichende

Anschlussquoten ohne die Mitwirkung der Kommunen nur schwer zu erreichen sein werden. Dies ist in der Regel bei allen vergleichbaren Projekten so.

Geschäftskonzept und wirtschaftliche Kennziffern

Trotz der ersichtlichen Unterschiede im technischen Angebot basieren die Geschäftskonzepte von ANBIETER A und ANBIETER B auf gleichen Voraussetzungen.

- Technische Erstellung einer Infrastruktur durch die Anbieter, deren Eigentümer das Amt/Gemeinden sind und langfristig bleiben.
- Betrieb der Infrastruktur und Vermarktung von Breitbanddiensten durch die Anbieter.
- Anmietung der Infrastruktur, die sich im Eigentum des Amtes/der Gemeinden befindet zu einem pauschalen Preis für einen längeren Zeitraum (10 bzw. 25 Jahre).
- Das Amt/die Gemeinden finanzieren die Erstellung der Infrastruktur und refinanzieren sich durch die Mieterträge.

Dies ist das übliche und gewollte Modell der Errichtung der Breitbandinfrastruktur durch das Amt/die Gemeinden, bei denen die errichtete Infrastruktur im Eigentum der Kommunen verbleibt.

Die wesentlichen wirtschaftlichen Kennziffern des Angebots ANBIETER B sind

- Investitionskosten 20 Mio.€.
- Kosten für die aktive Infrastruktur (nur für ANBIETER B relevant) 3Mio.€.
- Betriebskosten sind in den Investitionskosten berücksichtigt.
- Beihilfen wurden nicht berücksichtigt.
- Anmietung des Netzes für 25 Jahre.
- Mietpreis 5% der Investitionssumme pauschal pro Jahr, in 25 Jahren also 25 Mio. Mieterlöse für das Amt/Gemeinden.
- Amt/Gemeinden müssten den Ausbau finanzieren, Refinanzierung durch Mieteinnahmen.
- Die Finanzierungskosten für ein endfälliges Darlehen von 20 Mio.€ belaufen sich bei einem aktuellen Zinssatz von 1,5% auf 7,5 Mio.€ (Tilgung durch Mieteinnahmen).
- Ein Annuitätendarlehen bei einem Zinssatz von 1,5% für 25 Jahre kalkuliert ergibt eine Rückzahlungsrate von 965.269€ jährlich und führt damit zu einer Überdeckung der Einnahmen. Berücksichtigt man die Konditionen der Förderbank (IB S-H), die das Darlehen in den ersten fünf Jahren zins- und tilgungsfrei vergibt, ergeben sich noch interessantere Ansätze.
- Nach einer Mietperiode von 25 Jahren verbleibt das Netz im Eigentum Amt/Gemeinden und generiert weiter Mieterlöse.

Die wesentlichen wirtschaftlichen Kennziffern des Angebots ANBIETER A sind

- Investitionskosten 3,35 Mio.€.
- Kosten für die aktive Infrastruktur nicht ausgewiesen, liegt in Verantwortung ANBIETER A.
- Betriebskosten sind zu verhandeln.
- Beihilfen oder Deckungslücke nicht berücksichtigt.
- Anmietung des Netzes für 10 Jahre.

- Mietpreis 2€ pro Kunde/Monat, für 10 Jahre Mieterlöse von 1,513 Mio.€, für 25 Jahre 3,78 Mio.€.
- Amt/Gemeinden müssten den Ausbau finanzieren, Refinanzierung durch Mieteinnahmen.
- Nach einer Mietperiode von 25 Jahren verbleibt das Netz im Eigentum Amt/Gemeinden und generiert weiter Mieterlöse.
- Für den Vorschlag eines FTTB-Ausbaus ergeben sich ähnliche Ansätze wie bei ANBIETER B.

Es ist grundsätzlich bei allen wirtschaftlichen Betrachtungen zu berücksichtigen, dass sich der Ausbau des Netzes und die Akquisition von Kunden über Jahre erstrecken und insofern Finanzierung und Mieterlöse nicht sofort in voller Höhe eine Rolle spielen. Dies konnte in obigen Betrachtungen nicht berücksichtigt werden!

Zusammenfassung

ANBIETER A hat ein interessantes und nachvollziehbares indikatives Angebot vorgelegt und dies im Gespräch sachkundig erläutert. Es gab zum Angebot ein angeregtes und konstruktives Gespräch, in dem alle Fragen sachkundig beantwortet wurden. Es kann davon ausgegangen werden, dass ANBIETER A ein Glasfasernetz bis zu den KVz fachlich sachkundig und wirtschaftlich interessant für das Amt/Zweckverband planen, betreiben und vermarkten kann. Die Errichtung des passiven Netzes inklusive der erforderlichen Tiefbauleistungen gehört nicht zur Kernkompetenz des Unternehmens und aus dieser Sicht wurde vorgeschlagen, dass das Amt/Zweckverband die Errichtung des passiven Netzes selbst übernimmt. Sehr interessant ist, dass auch ANBIETER A den Ausbau von Glasfaserstrukturen bis zu den Gebäuden vorschlägt und dies auch außerhalb der im Angebot formulierten Leistungen anbietet. Inhaltliche Aspekte der Erstellung und Verpachtung einer Glasfaserinfrastruktur bis zu den Gebäuden (FTTB) bleiben der Ausschreibung und möglichen Verhandlungen vorbehalten.

ANBIETER B hat ein sehr zukunftsfähiges und wirtschaftlich interessantes indikatives Angebot vorgelegt und dies im Gespräch sachkundig erläutert. Es gab zum Angebot ein angeregtes und konstruktives Gespräch, in dem die Fragen sachkundig beantwortet wurden. Es kann davon ausgegangen werden, dass ANBIETER B ein Glasfasernetz bis zu den Gebäuden fachlich sachkundig und wirtschaftlich interessant für das Amt/Zweckverband planen, aufbauen, betreiben und vermarkten können.

Das Geschäftskonzept entlastet das Amt/Zweckverband von den kritischen Risiken durch die pauschale Pachtsumme von 5% der Investitionssumme, die jährlich gezahlt wird. In der Investitionssumme sind auch alle Nebenkosten für die Vermarktung und den Betrieb des Netzes enthalten.

Vorschlag

Sowohl die vorliegenden Angebote als auch die Ergebnisse der Gespräche mit den Anbietern machen deutlich, dass der Ausbau einer Glasfaserinfrastruktur bis zu den Gebäuden das technisch und wirtschaftlich sinnvollere Modell für das Amt ist. Hierfür stehen folgende Gründe:

- Langfristig leistungsfähig und damit auch langfristig bestandssicher für das Amt ist nur eine Glasfaserinfrastruktur, die bis zu den Gebäuden errichtet wird.
- Die mit der Errichtung einer solchen Infrastruktur verbundenen Investitionen sind einerseits durch die aktuellen Kreditbedingungen als auch durch

zugeschnittene Darlehenskonditionen der IB unkritischer und sehr interessant geworden.

- Die angebotenen Konditionen für die Verpachtung der Infrastruktur machen eine vollständige Refinanzierung der Investitionen, der Deckung von Nebenkosten und der Zins- und Tilgungsaufwendungen zumindest möglich.
- Mit lokalen Anbietern ist eine gemeinsame langfristige Entwicklung (25 Jahre und länger) eines solchen Projektes partnerschaftlich sinnvoll und machbar.
- Im Wettbewerb zu anderen Anbietern haben Glasfaser-Breitbanddienste einen unbestrittenen Wettbewerbsvorteil durch eine nahezu unbegrenzte Erweiterung der Datenraten, wenn solchen Nachfragen in absehbarer Zeit eine Rolle spielen.
- Mit einer Verlängerung des Pachtvertrages über die zunächst bilanzierten 25 Jahre oder den Verkauf des Netzes nach diesem Zeitraum ergeben sich interessante Einnahmemöglichkeiten für das Amt. (Aktuell ca. 1Mio.€ pro Jahr, die den Kommunen zufließen könnten.)

Aus dieser Sicht wird empfohlen, die nachfolgenden Ausschreibungen so zu gestalten, dass die Erstellung einer Glasfaserinfrastruktur bis zu den Gebäuden ausdrücklich nachgefragt wird. Inwieweit dies im Rahmen des IBV und der sich darauf beziehenden Ausschreibung rechtssicher gestaltet werden kann, sollte im Rahmen der Rechtsberatung geklärt werden.