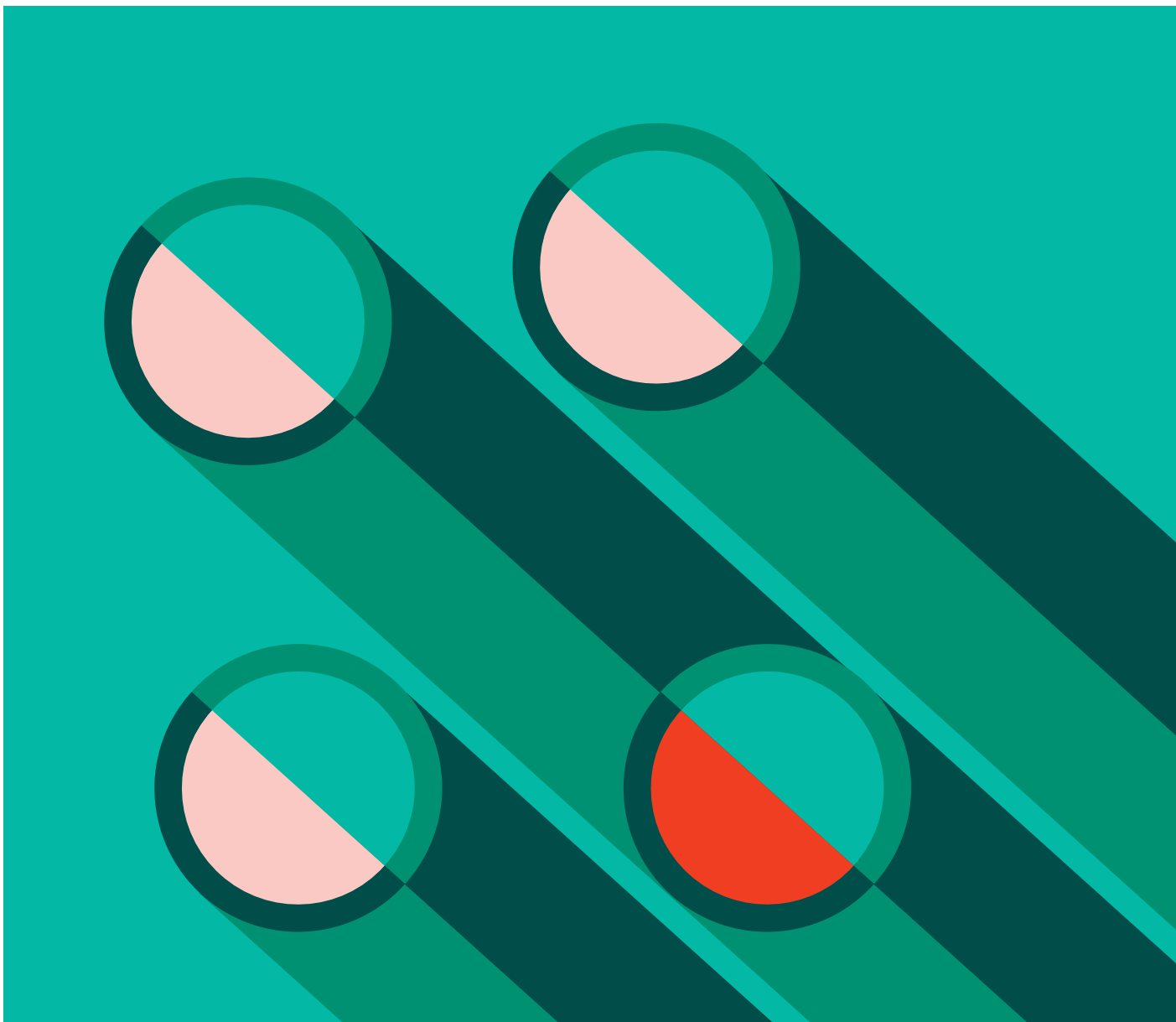


Glasfaser

Ausbau und Finanzierung



Leseprobe

Fordern Sie die vollständige Studie per Mail an bei:
steffen.leiwesmeier@hcob-bank.com

1 Vorwort

Der Ausbau des Glasfasernetzes ist für die deutsche Wirtschaft unverzichtbar – und ein wichtiger Wachstumsbeschleuniger: Pro einem Prozentpunkt höherer Glasfaserdurchdringung wächst das Bruttoinlandsprodukt um 0,6 bis 1,2 Milliarden Euro, schätzt das Bundesverkehrsministerium. Vor allem Unternehmen benötigen diese Technologie, schließlich ist ein schnelles, zuverlässiges Internet die Basis für viele Geschäftsprozesse – und auch für Technologien wie autonomes Fahren, neue Anwendungen und Mediennutzungsformen sowie die damit einhergehende Vernetzung und Datenaufbereitung. Bis 2025 soll nach EU-Vorgaben eine „fortschrittliche Informationsgesellschaft“ umgesetzt sein, die vollständig von Informations- und Kommunikationstechnik durchdrungen ist.

Mit unserer Branchenstudie „Glasfaser – Ausbau und Finanzierung“ geben wir einen Überblick über den Stand des Glasfaserausbaus, zeigen die Engpässe in der Finanzierung auf, stellen verschiedene Geschäftsmodelle vor und erläutern wirksame Maßnahmen zum Risikomanagement. Außerdem kommen wesentliche Akteure und Branchenexperten zu Wort, die ihre Meinungen zum aktuellen Stand und zur künftigen Entwicklung des Glasfaserausbaus in Deutschland und seiner Finanzierung formulieren. Die Hamburg Commercial Bank ist einer der führenden deutschen Finanzierer des Glasfaserausbaus und auch auf dem europäischen Markt aktiv.

Der Glasfaser-Ausbau erfolgt in Deutschland in erster Linie in Eigenregie, also ohne Fördermittel oder öffentliche Zuschüsse. In diesem Marktsegment haben sich einige mittelständische Unternehmen etabliert, denn technologisch ist Glasfaser zum Datentransport ausgereift und erprobt. Jedoch sind wichtige Fragen zur Regulierung des Ausbaus noch nicht beantwortet und erschweren für Unternehmen die Einschätzung von Risiken.

Deutschland gehört im internationalen Vergleich beim Ausbau des Netzes zu den Schlusslichtern: Laut Branchenverband VATM (Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e.V.) sind aktuell 2,4 Prozent aller Haushalte in der Bundesrepublik an das Glasfasernetz angeschlossen – in Schweden sind es 55 Prozent, in Lettland 63 Prozent und in Japan sogar knapp 75 Prozent. Das Bundeswirtschaftsministerium stellt seit dem vergangenen Jahr mindestens drei Milliarden Euro pro Jahr an Bundesfördermitteln bereit. Insgesamt wird der Investitionsbedarf auf rund 100 Milliarden Euro bis 2025 geschätzt.

Nun wünsche ich Ihnen viel Spaß und neue Denkanstöße beim Lesen – und freue mich darauf, mich mit Ihnen dazu auszutauschen.

Herzliche Grüße,

Steffen Leiwesmeier



Steffen Leiwesmeier
Leiter Finanzierung
Digitale Infrastruktur
Hamburg Commercial Bank

2 Überblick

Der Glasfaser- ausbau ist poli- tisch gewollt

EU-weit soll bis zum Jahr 2025 eine „fortschrittliche Informationsgesellschaft“ umgesetzt sein, die vollständig von Informations- und Kommunikationstechnik durchdrungen ist. Sie umfasst neue Technologien wie autonomes Fahren, Internet der Dinge, dezentrale Energieerzeugung, neue Anwendungen und Mediennutzungsformen sowie die damit einhergehende Vernetzung und Datenaufbereitung. Dieses Vorhaben ist ohne leistungsfähige Datennetze nicht umsetzbar - und diese sind ohne Glasfaser nicht möglich. Aus diesem Grund wird der Glasfaserausbau politisch gefördert und unterstützt.

Der Glasfaser- ausbau bietet Chancen

Glasfaser ist nicht nur Bedingung für neue Technologien: Das Bundesverkehrsministerium schätzt, dass pro einem Prozentpunkt höherer Glasfaserdurchdringung das deutsche Bruttoinlandsprodukt um EUR 0,6 Mrd. bis EUR 1,2 Mrd. steigt. Gerade Unternehmen werden zukünftig kaum auf diese Technologie verzichten können. Schnelles, zuverlässiges Internet ist für viele Geschäftsprozesse die Basis.

Deutschland hat beim Glasfaser- ausbau noch viel Potenzial

Vom flächendeckenden Einsatz der Glasfaser ist Deutschland noch weit entfernt. Die Anschlussquote der Haushalte liegt derzeit laut Branchenverband VATM bei 2,4 Prozent. In Schweden sind es 55 Prozent, in Lettland sogar 63 Prozent.

Fördermittel in Höhe von EUR 3 Mrd. pro Jahr bis 2025

Der Bund wird angesichts der Bedeutung der digitalen Infrastruktur für die Zukunfts- und Innovationsfähigkeit Deutschlands die Fördermittel „bedarfsgerecht weiter erhöhen“ (Bundeswirtschaftsministerium). Nach aktuellem Stand bedeutet dies die Bereitstellung von Bundesfördermitteln in Höhe von mindestens EUR 3 Mrd. pro Jahr ab 2018. Der gesamte Investitionsbedarf wird auf EUR 100 Mrd. bis 2025 geschätzt.

In erster Linie erfolgt der Glasfaserausbau in Deutschland eigenwirtschaftlich, also ohne Fördermittel oder öffentliche Zuschüsse. In diesem Marktsegment haben sich mittlerweile einige mittelständische Unternehmen etabliert.

Finanzierung ist einer der Engpässe

Vier Faktoren hemmen einen schnelleren Anschluss der deutschen Haushalte ans Glasfasernetz:

(i) Bürokratische Prozesse, behördliche Genehmigungen und die Bearbeitung von Förderanträgen: Sie könnten nach Ansicht der von uns befragten Marktteilnehmer wesentlich schneller sein.

(ii) Die Brückentechnologie VDSL, eine Weiterentwicklung der „Digital Subscriber Line“ DSL, das aktuell eine Vielzahl deutscher Unternehmen und Haushalte für das Festnetz-Internet nutzen: Damit lassen sich hochbitratige Anschlüsse zur Verfügung stellen, selbst wenn auf der letzten Meile Kupfer statt Glasfaser liegt. VDSL ist für Nutzer wesentlich günstiger als Glasfaser. Solange die VDSL-Bandbreiten dem Nutzer reichen, liegen Glasfaseranschlüsse „auf Eis“.

(iii) Die Baukapazitäten für die Planung und Verlegung von Leerrohren und Kabeln sind begrenzt. Es gibt in Deutschland nicht genügend Firmen, die das Knowhow für den Ausbau besitzen. Viele dieser Baufirmen sind zudem in anderen Infrastrukturprojekten eingebunden.

(iv) Die Kreditfinanzierung des Ausbaus ist noch nicht weit verbreitet, was dringend benötigte Investitionsmittel verknappt.

Finanzierungsrisiken können eingegrenzt werden

In Deutschland werden die Breitbandnetze innerhalb der nächsten Jahre an diejenigen Anbieter verteilt, die innerhalb dieses Zeitfensters investieren. Wer sich hier positioniert und möglichst viele Endkunden akquiriert, benötigt ein hohes Investitionsvolumen. Durch die Sicherung des Zugangs wird jedoch häufig eine Quasi-Monopolstellung erreicht und der Anbieter erhält die Chance auf langfristige, gesicherte Erlöse bei geringer Nachfrageelastizität und Preissensitivität der Kunden.

Trotzdem ist das Geschäftsmodell Glasfaser-Infrastruktur für viele Finanzierer noch zu intransparent. Daher stellt diese Studie die Finanzierungschancen und -risiken des Glasfaserausbau umfassend dar und wirksame Maßnahmen zum Risikomanagement vor.

Geschäftsmodelle sind vielfältig

Glasfaser-Geschäftsmodelle unterscheiden sich primär nach Infrastrukturbesitz oder -nutzung. Glasfasernetz-Besitzer (passive Betreiber) führen ein kapitalintensives Geschäft mit vergleichsweise stabilen Erlösen, vergleichbar mit einem vermieteten Mehrfamilienhaus. Diensteanbieter für TV, Internet und Telefon brauchen weit weniger Investitionen. Sie mieten die Kapazität vom Infrastrukturbesitzer und zahlen nur pro angeschlossenem Nutzer, müssen aber den Endkunden attraktive Angebote machen können.

Für Projektfinanzierer relevant sind insbesondere die passiven Betreiber bzw. Mischformen zwischen passivem Betrieb und Diensteanbieter.

Regulierung wird noch diskutiert

Die Regulierung des Glasfaserausbau ist noch in der Gestaltungsphase. Impulsgeber ist die EU. Wichtige Themen sind noch offen, insbesondere, ob der Regulierer den Zugang zu bestehenden und zukünftigen Netzen öffnet oder die Preise für die Nutzung von Netzen nicht dem freien Markt überlässt, sondern in Grenzen selbst festlegt. Das erschwert die Risikoeinschätzung von Ausbauprojekten und zwingt Unternehmen, flexibel zu sein.

Brancheninterviews

Wesentliche Akteure und Branchenexperten präsentieren in dieser Studie ihre Meinungen zum aktuellen Stand und zur zukünftigen Entwicklung des Glasfaserausbau in Deutschland und seiner Finanzierung.



IEM

Prof. Dr. Nico Grove, CEO

„Wer heute langfristig investiert, hat die einmalige Chance, die Infrastruktur von morgen zu besitzen.“

Seite 19



GasLINE

Wolfram Rinner, Geschäftsführer

„Wir haben jetzt die Chance, die Glasfaser-Infrastruktur in die Fläche zu bringen.“

Seite 47



Deutsche Glasfaser

Christof Sommerberg

Leiter Public Affairs

„Das Regulierungsrisiko ist für passive Netzbetreiber geringer.“

Seite 28



inexio, David Zimmer, Geschäftsführer

„Es geht darum, aus den Gegebenheiten am Markt ein finanzierbares Geschäftsmodell zu bauen.“

Seite 63



DNS:NET

Alexander Lucke und

Peter-Paul Poch

Geschäftsführer und Beirat

„Vertrieb ist aktuell der wohl entscheidendste Erfolgsfaktor dabei, ob ein Netz sich lohnt.“

Seite 35



3 Die Hamburg Commercial Bank im Infrastruktursektor

Etabliert im Markt – bereit für Neues.

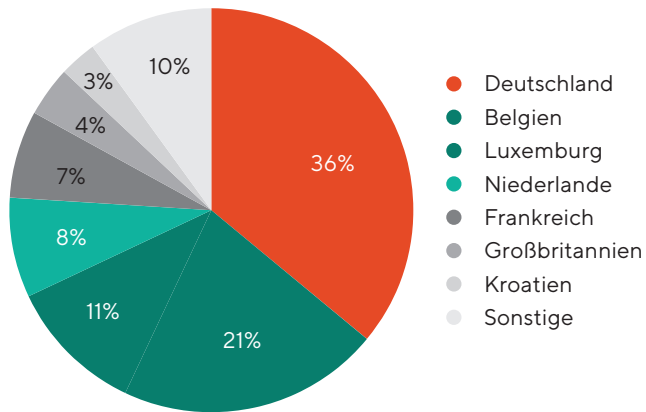
Die Hamburg Commercial Bank AG ist ein führender Anbieter von Infrastruktur-Finanzierungen: von klassischer bis hin zu digitaler Infrastruktur.

Der Sektor Infrastruktur

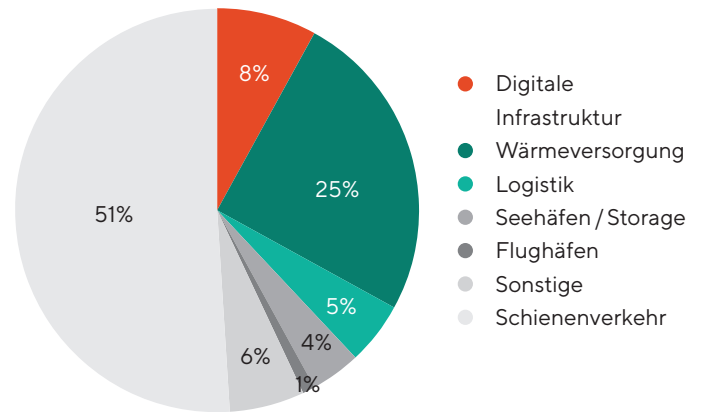
Die Hamburg Commercial Bank AG ist als erste deutsche Bank in die langfristige Projektfinanzierung von Digitaler Infrastruktur eingestiegen: So ist die Bank in der Breitbandbranche First Mover bei der Strukturierung und Finanzierung von Glasfasernetzen und Datacenter. Durch das tiefe Verständnis für die unterschiedlichen Geschäftsmodelle und Entwicklungsstadien der Unternehmen – von Asset Carve Outs bis zu Erweiterungsinvestitionen – hat die Bank mit maßgeschneiderten Projektfinanzierungen einen Marktstandard gesetzt. Die komplexen Lösungen bieten dem Kunden Zugang zu einer langfristigen Finanzierung bei attraktiven Konditionen, die Planungssicherheit für das angestrebte Unternehmenswachstum ermöglichen.

Bereits heute hat die Bank mehrere Breitband-Transaktionen mit einem Gesamtvolumen von ca. EUR 1 Mrd. erfolgreich strukturiert und begleitet ihre Kunden im weiteren Wachstum. Der Anteil der Digitalen Infrastruktur im Portfolio ist stark wachsend. Die Bank ist in der Branche sehr gut vernetzt und gesuchter Ansprechpartner.

Das Wirkungsgebiet in % (30.11.2017)



Die Asset-Klassen in % (30.11.2017)



Quelle: Hamburg Commercial Bank, eigene Darstellung, März 2019

3.1. Leistungsspektrum

Der Infrastruktursektor ist einer der Kernbereiche im strategischen Portfoliomix der Hamburg Commercial Bank AG.

Seit Beginn ist die Hamburg Commercial Bank AG ein starker Partner mit ausgewiesener Expertise rund um das Thema Infrastruktur und engagiert sich bei Finanzierungen im Personen-, Fracht- und Datenverkehr.

Im Fokus steht der Kunde. Die Kundenbetreuer, Risikomanager, Produktspezialisten und Researcher verstehen die Anforderungen des Marktes und setzen sie in individuelle, maßgeschneiderte Lösungen um. Der Kunde wird als Partner verstanden, der schnell, flexibel und lösungsorientiert begleitet wird. Grundlage sind langjährige Branchenexpertise und Spezialwissen in den Bereichen Leasing, Projekt- und Unternehmensfinanzierung. Der Kunde wird bei der Finanzierung von Anlagen und Projekten von Beginn an unterstützt: Von der Auswahl des geeigneten Investments, dem ersten Gebot im Rahmen eines Bieterprozesses bis hin zum erfolgreichen Abschluss. Darüber hinaus bleibt die Hamburg Commercial Bank AG Sparringpartner in der Strategieberatung über die Kreditbeziehung hinaus.

Der bankinterne Entscheidungs- und Kreditprozess ist voll auf den Sektor Infrastruktur abgestimmt. Das Leistungsversprechen und Ziel des Infrastruktur Teams der Hamburg Commercial Bank AG: Erfahrung, Verständnis und Verlässlichkeit.

Förderkredite

Wir verfügen über eine ausgeprägte Expertise in der Erschließung von zinsgünstigen Refinanzierungskrediten der Förderinstitute, wie KfW, Landwirtschaftlicher Rentenbank, NRW.Bank und ILB.

Die Hamburg Commercial Bank AG ist in Deutschland einer der führenden Finanziere des Glasfaserausbaus

 DNS:NET EUR 165.500.000 Germany Project Finance Sole MLA 2016	 WILLY. TEL GMBH EUR 15.000.000 Germany Project Finance 2015	 EDGE CONNEX EUR 290.000.000 Netherlands, Senior Debt Mandated Lead Arranger Facility Agent 2016	 ZENIUM DEUTSCHLAND GMBH EUR 100.000.000 Germany, Refinancing Mandated Lead Arranger Agent/Security Agent 2017	 PROJEKT UNICO Fibre Networks Spain Infrastructure Finance Mandated Lead Manager 2018
 DEUTSCHE GLASFASER ASSET I EUR 650.000.000 Germany Senior Debt Mandated Lead Arranger 2018	 HYPEROPTIC LTD. GBP 250.000.000 United Kingdom Project Finance Arranger 2018	 ADAMO TELECOM, S.L. EUR 80.000.000 Spain Global Coordinating Bank and Mandated Lead Arranger 2019	 Infotech Fibre Networks Austria Structuring Bank Sole Mandated Lead Arranger 2019	 DSTELECOM, S.A. EUR 50.000.000 Portugal Expansion/(Re-)Financing Sole Arranger 2018

Case Study
DNS:NET

Die DNS:NET Internet Service GmbH, gegründet 1998, ist ein stark wachsendes Telekommunikationsunternehmen mit Wurzeln im Berlin-Brandenburger Raum. Das Geschäftsmodell fokussierte sich zunächst auf den Ausbau von Breitbandnetzen in unerschlossenen Regionen. Sie bot dort gebündelt Internet, Telefonie und TV an. Die Strategie der DNS:NET ist, Glasfaser zunächst bis an die Schaltschränke in Wohngebieten zu verlegen und von dort aus Kupferleitungen in die Haushalte zu nutzen. Diese VDSL genannte Brückentechnologie erzeugt die wichtige Kundenbindung für den nächsten Schritt: den Ausbau der Glasfaser bis in die Haushalte. Diesen Schritt der End-to-End Glasfaserversorgung (auch FTTH/B genannt) verfolgt DNS:NET mittlerweile sehr intensiv und erfolgreich.

Die Investition in den Netzausbau amortisiert sich langfristig. Trotzdem musste DNS:NET diese Investitionen über kurzfristige, z.T. teure Linien verschiedener Bankhäuser finanzieren und immer wieder neu verhandeln. Das änderte sich mit dem Eintritt der Hamburg Commercial Bank AG.

Die Hamburg Commercial Bank AG hat den Ausbau des Netzes im Brandenburger Raum als langfristige Projektfinanzierung neu strukturiert: sämtliche Infrastrukturkomponenten des passiven Glasfasernetzes wurden in einer eigenen Netzinfrastrukturgesellschaft gebündelt und über ein Förderdarlehen zinsgünstig und fristenkongruent über zehn Jahre finanziert. Die Hamburg Commercial Bank AG erstellte hierzu ein Finanzmodell zur Überprüfung der Wirtschaftlichkeitsberechnung. Mittlerweile hat DNS:NET insgesamt mehr als 131.000 Haushalte angeschlossen und ist mit rund 26.000 zahlenden Kunden weiter auf Wachstumskurs, jetzt auch in ganz Nord- und Nordostdeutschland.

In diesem Kontext implementierte die Hamburg Commercial Bank AG im Anschluss an die Finanzierung eine Zahlungsverkehrslösung, mit der die DNS:NET Gruppe trotz starken Wachstums Zeit und Geld einsparen konnte.

4 Der Glasfasermarkt in Deutschland

Glasfaser ist ein Wachstumsmarkt: In 2025 sollen die deutschen Haushalte flächendeckend mit Glasfaser versorgt sein. Aktuell liegt die Anschlussquote bei 2,4%. Das bedeutet nicht nur hohe Dynamik des Marktes, sondern auch volkswirtschaftliche Wachstumsimpulse.

4.1 Warum Glasfaser?

Die „Gigabit-Gesellschaft“ ist politisch gewollt. Per Richtlinie soll EU-weit bis zum Jahr 2025 eine „fortschrittliche Informationsgesellschaft“ umgesetzt sein, die vollständig von Informations- und Kommunikationstechnik durchdrungen ist. Sie umfasst neue Technologien wie autonomes Fahren, Internet der Dinge, dezentrale Energieerzeugung, neue Anwendungen und Medien-nutzungsformen sowie die damit einhergehende Vernetzung und Datenaufbereitung.

Dieses Vorhaben ist ohne leistungsfähige Datennetze nicht umsetzbar – und diese sind ohne Glasfaser nicht möglich. Der wesentliche Treiber des boomenden Glasfasermarktes ist also nicht der Haushalt, der schnelleres Internet möchte. Es ist vielmehr die Vielfalt der mittelfristig verfügbaren Digital-technologien, die mit einer wirksamen Infrastruktur unterlegt werden müssen, um überhaupt funktionieren zu können.

Damit einher geht ein sprunghaftes Wachstum des Datenverkehrs, der, wie die folgende Abbildung zeigt, bis 2025 ein Vielfaches der Werte aus dem Jahr 2015 betragen wird.