

Von Megabit zu Gigabit:

**Wie Voucher beim Umstieg auf  
FTTB/H helfen**



# Von Megabit zu Gigabit: Wie Voucher beim Umstieg auf FTTB/H helfen

## 1. Grundüberlegungen und Voraussetzungen für einen sinnvollen und rechtlich zulässigen Einsatz von Vouchern

Von Vouchern – also von Gutscheinen für Glasfaseranschlüsse in nicht gigabitversorgten Gebieten – **profitieren Hauseigentümer**, die ihren Anschluss direkt bei der Erschließung eines Gebiets ins Haus legen lassen (Anschluss-Voucher) **aber auch Kunden**, die schneller von Kupfer auf Glasfaser wechseln (Vertrags-Voucher). Das **hilft ausbauenden Unternehmen und Investoren**, die Nachfrage zu erhöhen und die anschlussbezogenen Ausbaurkosten zu senken. Dadurch verringern sich die ursprünglich unwirtschaftlichen Gebiete und die erforderliche weitere Förderung. **Qualitativer Wettbewerb wird gestärkt** und **strategischer Überbau mit Vectoring unattraktiver**. Der sonst für komplexe Förderverfahren erforderliche **Bürokratieaufwand verringert** sich. Die **Erschließung zusammenhängender Gebiete wird erleichtert**, gerade im ländlichen Raum. Gezieltere **Werbung für Gigabitanschlüsse und Digitalisierung** ist dringend erforderlich und wird für Politik, Kommunen und Unternehmen gleichermaßen erleichtert und effizienter. Insgesamt werden so die **Ziele der Bundesregierung werden leichter und schneller erreicht**.

**Beihilferechtlich zulässig** sind Voucher einfach gesagt dann, wenn keine Wettbewerbsverfälschung droht, also in Gebieten, in denen keine anderen gigabitfähigen Infrastrukturen (bestehende FTTB/H- und HFC-Netze auf Basis Docsis 3.1) in direkter Konkurrenz zu Glasfaseranschlüssen stehen. So kann gleichzeitig auch ein **finanzierbares Fördervolumen** sichergestellt werden, da nicht nach dem Gießkannenprinzip überall Voucher verteilt werden, sondern vor allem dort, wo der Staat nicht damit rechnen kann, dass Gigabitnetze bis zum Kunden auch ohne Voucher überall eigenwirtschaftlich ausgerollt werden. So werden lediglich besonders **gut erschließbare Ballungsgebiete mit hohem Wettbewerbsdruck ausgenommen**, wodurch die **Kosten für Voucher überschaubar** bleiben. Auch die **Vermeidung von Mitnahmeeffekten** kann durch eine solche Konzeption ausreichend sichergestellt werden. **Verwaltungstechnisch lösbar** ist eine zentrale, möglichst **unbürokratische Ausgestaltung** der Vergabe von Vouchern z. B. über die bei der Solarenergieförderung eingesetzte BAFA.

2. Diesen Vorgaben folgend ist zu klären, was, wo, in welcher Höhe und wie mit Vouchern unterstützt wird und wo infolgedessen weniger Fördermittel eingesetzt werden müssen.

### WAS soll mit Vouchern gefördert werden?

- **Glasfaseranschlüsse FTTB/H auf Basis Open Access, keinesfalls aber Übergangstechnologien wie Vectoring oder hybride Mobilfunkprodukte**, da Voucher aus staatlichen Mitteln finanziert werden und der Koalitionsvertrag Gigabit-Ausbau und Wettbewerb gleichermaßen zum erklärten Ziel hat.
- **Endkundenverträge auf Basis dieser neuen Infrastruktur**. Dabei geht es vor allem um die schnelle Auslastung der besten Netze und die Erhöhung der Take-up-Rate unabhängig vom Hauseigentümer.
- **Inhouseverkabelung (FTTH), in begrenztem Umfang**, da dies nicht überall technisch möglich oder wirtschaftlich sinnvoll ist, also insbesondere dort, wo Inhouseverkabelung verhältnismäßig einfach mit zu erledigen ist, oder Gigabit aufgrund maroder Kabel nicht beim Kunden ankommen würde.

### WO soll mit Vouchern gefördert werden?

- **Außerhalb FTTB/H- und HFC-Versorgung, also nicht in bereits gigabitfähig versorgbaren Gebieten**, um Wettbewerbsprobleme und Streuverluste zu vermeiden.
- **Außerhalb von Ballungsgebieten in Stadtrandlagen und im ländlich strukturierten Raum**. Anders als bei einer beihilferechtlich relevanten und den eigenwirtschaftlichen Ausbau beschränkenden direkten Förderung nach einem Markterkundungsverfahren, profitieren von Vouchern alle ausbauwilligen Unternehmen und gerade die Bedingungen für den eigenwirtschaftlichen Ausbau werden verbessert. Daher kann hier mit sehr einfachen Abgrenzungskriterien gearbeitet werden. .

### IN WELCHER HÖHE soll gefördert werden?

- **Anschlussvoucher für den Hausstich/Hausanschluss 500,00 Euro**  
Bei 75 % FTTB/H- und HFC-Versorgung verbleiben rd. 10 Mio. Haushalte – davon etwa 5 Mio. im eher ländlichen Bereich – in denen Voucher zum Einsatz kämen. Die konkrete Umrechnung auf Hausanschlüsse ist schwierig, dürfte aber im ländlichen Bereich beim

Faktor 1,6 liegen (1,6 Haushalte auf einen Hausanschluss, also etwas weniger als im Bundesdurchschnitt). Bei gut 3 Mio. Hausanschlüssen bedeutet dies einen Mitteleinsatz von etwas über 1,5 Mrd. Euro. Bei einer realistischen durchschnittlich erreichbaren Take-up-Rate von maximal 60 – 70 % (heute liegt der Durchschnitt unter 40 %) ergibt sich ein hierauf bezogener Mitteleinsatz von **deutlich unter 1,5 Mrd. Euro**<sup>\*1</sup>.

- **Für Vertrags-Voucher (Kunden) 500 Euro**

Bei angenommenen 5 Mio. Haushalten außerhalb der Ballungsgebiete und einer durchschnittlichen Ziel-Take-up-Rate von 60 - 70 % im Maximum, betrüge der Finanzierungsbedarf gut **1,5 Mrd. Euro**<sup>\*2</sup>.

- **Für Inhouse FTTH** – optional soweit hierfür Ressourcen vorhanden sind. Vorschläge könnte DIBKOM entwickeln. Eine Anpassung der steuerlichen Regelungen würde eine Alternative darstellen. Bei 300 Euro pro Hausanschluss – deutlich teurer zu erstellende Anschlüsse sollten primär nicht berücksichtigt werden – und einer hälftigen Förderung mit 150 Euro läge der Finanzbedarf bei geschätzt 2,5 Mio. geeigneter Häuser **deutlich unter 1 Mrd. Euro**<sup>\*3</sup>.

- **Die richtige Förderhöhe ist entscheidend für die Realisierbarkeit.** Eine Ausweitung der Förderung auf alle nicht FTTB/H-versorgten Haushalte würde die notwendigen Fördermittel deutlich anwachsen lassen. Bei knapp 10 % Homes passed – heute noch überwiegend im städtischen Bereich – wären noch knapp 20 Mio. Häuser in Deutschland zu erschließen, wofür alleine bei Vouchern in Höhe von 500 Euro insgesamt knapp 10 Mrd. Euro aufzubringen wären. Besonders wichtig ist zudem, dass für Vertrags-Voucher genügend Mittel verbleiben.

### WIE soll gefördert werden?

- **Eine erprobte Stelle** sollte zentral die Steuerung übernehmen (z. B. BAFA, wie bei Abwrackprämie und Solarförderung bewährt).
- Komplette **Onlineabwicklung** über elektronische Plattform (s. BAFA).
- Kommunen und Unternehmen können einheitlich gestaltete **Voucher „zum Anfassen“** zu Werbezwecken nutzen (Verweis auf Internet/QR Code, etc.).
- **Auszahlung** nach erfolgtem Anschluss.

---

<sup>1</sup> \*lediglich geschätzte Näherungswerte VATM

<sup>2</sup> \*lediglich geschätzte Näherungswerte VATM

<sup>3</sup> \*lediglich geschätzte Näherungswerte VATM

## Die Vorteile von Anschluss- und Vertrags-Vouchern auf einen Blick:

- **Voucher machen aus unwirtschaftlichen Gebieten wirtschaftliche Gebiete** und verringern dank wirksamer Nachfragestimulierung die aufwendigere herkömmliche Förderung.
- **Voucher sparen sogar in Fördergebieten** deutlich mehr Fördergelder als sie selbst kosten, denn sie erhöhen auch dort die Take-up-Rate und verringern so die Wirtschaftlichkeitslücke.
- **Voucher unterstützen alle Ausbaumodelle gleichermaßen** sowohl Wirtschaftlichkeitslücken- als auch Betreibermodelle.
- **Voucher helfen gezielt den besten Netzen**, bei deren Ausbau, deren Vermarktung und deren Auslastung.
- **Voucher entfalten im Vergleich zur Förderung mehrfach positive Wirkung:**
  - Dauerhafte Gigabit-, FTTB/H-Werbung durch und für den Staat und die Kommune, auch gut nutzbar für IHKs und Wirtschaftsverbände als langfristiges Werbemittel,
  - adressiert Bürger sowohl als Gebäudeeigentümer als auch als Nutzer,
  - hilft letztlich Investoren und Unternehmen beim eigenwirtschaftlichen Ausbau.
- **Voucher sichern Wettbewerb** dank Open Access gerade auch auf dem Land. Kunden behalten auch auf Glasfaserinfrastruktur die Auswahl ihrer Privat- und Geschäftskundenanbieter.
- **Voucher senken das Überbaurisiko** durch Vectoring und schützen die Investition des zuerst ausbauenden FTTB/H-Investors erheblich.
- **Voucher sind rechtlich leicht umsetzbar**, wenn – wie hier vorgeschlagen – wettbewerbs- und beihilferechtliche Probleme ausgeschlossen oder zumindest in Absprache mit der Kommission gelöst werden können.
- **Anschluss-Voucher machen den Ausbau direkt effizienter**, da schon in erster Bauphase mehr Homes connected gebaut werden können und weniger reine Homes passed übrig bleiben.
- **Anschluss-Voucher machen zukunftssicher**, auch dann, wenn erst später – bei wachsendem Angebot und Bedarf – echte Gigabitverträge abgeschlossen werden.
- **Vertrags-Voucher verringern Wechselbarrieren** trotz höherer Vertragskosten für höherbitratige Verträge.
- **Vertrags-Voucher bündeln die Nachfrage auf den Ausbaupunkt und senken dank vorgezogener Nachfrageentwicklung die Wirtschaftlichkeitslücke.**
- **Vertrags-Voucher fördern echtes Wholebuy**, da so alle Kunden von den besten Netzen profitieren können.