

Voucher sind herkömmlicher Förderung weit überlegen – wie smarte Voucher funktionieren –

Voucher für den Glasfaserausbau funktionieren völlig anders als die herkömmliche Ausbauförderung – sie sind weit wirksamer und unterstützen gerade nicht nur den Ausbau selbst, sondern – indem sie die Zahl der tatsächlichen Nutzer deutlich erhöhen – die Digitalisierung in Deutschland insgesamt.

Voucher wirken mehrfach! Neben dem unmittelbaren Nutzen für die Kunden beim Umstieg auf die neue, vergleichsweise teurere Infrastruktur **erhöhen sie vor allem die Take-up-Rate um 10 bis 20 % und verbessern so die Wirtschaftlichkeit sowohl beim eigenwirtschaftlichen als auch beim geförderten Ausbau signifikant.** In Deutschland kommen auf einen genutzten FTTB/H-Anschluss mehr als zwei ungenutzte! Voucher in Höhe von nur 500 Euro reichen als Anreiz aus, um diese Quote deutlich zu verbessern. Zur bestmöglichen Nutzung werden Voucher „breiter gestreut“. Sie sind dennoch insgesamt günstiger für den Staat und für die Unternehmen mit weniger Bürokratie verbunden. Fördergebiete schrumpfen so deutlich oder verschwinden in vielen Fällen ganz. Ausgenommen bleiben die Gebiete (ca. 70 %), die bereits Förderung für den FTTB/H-Ausbau erhalten haben oder durch DOCIS 3.1 per technisches Update deutlich günstiger auf Gigabit aufrüstbar sind. Hier wird der weitere Ausbau durch eine heute noch geringe Take-up-Rate nicht behindert und muss daher aufgrund der begrenzten Mittel nicht primär gefördert werden.

Konkret schlagen wir drei verschiedene Voucher zur Nachfragesteigerung vor:

- **500-Euro-Voucher für den Abschluss von Verträgen auf Basis FTTB/H-Infrastruktur**
Auszahlung bei Nachweis des Vertragsabschlusses mit hoher Bandbreite oberhalb 250 Mbit/s. Bei angenommenen 10 Millionen Haushalten außerhalb der mit HFC und bereits FTTB/H versorgten Gebiete und einer durchschnittlichen Ziel-Take-up-Rate von 60 bis 70 % maximal, betrüge der **Finanzierungsbedarf rund 3 Milliarden Euro***.
- **500-Euro-Anschluss-Voucher für den FTTB/H-Hausstich/-Hausanschluss**
Der Voucher wird dem Hauseigentümer bei Nachweis des erfolgten Hausanschlusses gutgeschrieben, was die Nachfrage zum Zeitpunkt des Ausbaus und damit dessen Effizienz deutlich erhöht. Auf Basis von rund 5 Millionen relevanter Hausanschlüsse und einer hohen Take-up-Rate ergäbe sich ein Mitteleinsatz von **deutlich unter 3 Milliarden Euro*¹**.

¹ *lediglich geschätzte Näherungswerte VATM

- **150 Euro für Hauseigentümer als Unterstützung des FTTH-Inhouse-Ausbau**

150 Euro werden pro angeschlossenen Haushalt übernommen, da hierdurch nicht nur der leistungsfähigste Ausbau, sondern auch eine besonders störungsunanfällige und nachhaltige Infrastruktur vorangebracht werden kann. Bei durchschnittlich 300 Euro pro Inhouse-Anschluss sollte eine hälftige Förderung erfolgen. Der Finanzbedarf bei geschätzt 2,5 Millionen geeigneter Mehrfamilienhäuser läge **deutlich unter 1 Milliarde Euro**².

Die Abwicklung von Voucher-Lösungen ist deutlich unbürokratischer als bei herkömmlicher Förderung und bietet den Bürgern optimalen Nutzen

- **Eine erprobte Stelle** übernimmt zentral die Steuerung (z. B. Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle [BAFA], wie bei Abwrackprämie und Solarförderung),
- mit kundenfreundlicher **Onlineabwicklung** über eine elektronische Plattform (s. BAFA).
- Da es sich um staatliche Zuschüsse handelt, sichert **Open Access** die Auswahlfreiheit der Kunden und den Wettbewerb. Anbietende Unternehmen können sich für den Kunden transparent als voucherberechtigte Vertragspartner (Anschluss/Inhouse) listen lassen.
- Für den Kunden verringern Vertrags-Voucher die aufgrund höherer Vertragskosten **bestehenden Wechselbarrieren** zu höherbitratigen Verträgen.
- Dank Open Access können **alle Kunden von den besten Netzen profitieren**.

Wettbewerbs- oder beihilferechtliche Bedenken greifen nicht durch:

Auf Grundlage dieses Voucher-Konzeptes besteht kein Unterschied zur üblichen Wettbewerbssituation. Lediglich die in Deutschland zu niedrige Take-up-Rate und die, z. B. im Vergleich zur Schweiz, deutlich geringere Zahlungsbereitschaft werden durch Voucher kundenseitig ausgeglichen. Der Voucher ist dabei psychologisch um ein Vielfaches wirksamer als ein Unternehmensrabatt. Zudem kann, wie bei der herkömmlichen Förderung, durch Vorgaben des Fördergebers sichergestellt werden, dass (Anschluss-)Voucher nur Unternehmen zu Gute kommen, die – ggf. in Kooperation mit anderen Marktteilnehmern – ein sinnvoll zusammenhängendes kommunales Gebiet erschließen. Wo dennoch kein eigenwirtschaftlicher Ausbau erfolgt, kann nach Ablauf von 4 Jahren (Vorschlag VATM in Anlehnung an das Konzept der Bundesregierung) auch in „grauen“ Gebieten eine Markterkundung durchgeführt werden und sichergestellt werden, dass spätestens dann ein eigenwirtschaftlicher oder geförderter Ausbau (immer unter Nutzung der kundenseitigen Voucher-Anreize) erfolgt.

² *lediglich geschätzte Näherungswerte VATM