

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:

- **Anschluss-Voucher: 500 Euro** für den Hauseigentümer für die Gestattung und den Ausbau eines FTTB/H-Hausanschlusses (Hausstich).
- **Vertrags-Voucher: 500 Euro** für den Kunden bei Abschluss von Verträgen auf Basis FTTB/H-Infrastruktur mit hoher Bandbreite oberhalb 250 MBit/s gegen einfachen Nachweis des Vertragsabschlusses.
- **Inhouse-FTTH-Voucher: 150 Euro** pro Haushalt für Hauseigentümer als anteilige Unterstützung beim kostenintensiven Wechsel von einer alten Kupfer-Inhouseverkabelung auf Glasfaser bis in jede Wohnung.

Überschlägige Kostenschätzung

- **Anschluss-Voucher für den Hausstich/Hausanschluss 500 Euro**

Bei 75 % FTTB/H- und HFC-Versorgung und abzüglich der nicht mittelfristig versorgbaren Haushalte (5 %) verbleiben rd. 8 Mio. Haushalte.

Bezogen auf Hausanschlüsse (Umrechnungsfaktor 1,6 – 2,0) und 60 % Ziel-Take-up-Rate bedeutet dies einen Mitteleinsatz in der Größenordnung von **ca. 1,5 Mrd. Euro**^{*1[1]}.

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

Bei angenommenen 8 Mio. Haushalten und einer durchschnittlichen Ziel-Take-up-Rate von 60 % (Vertragsabschlüsse heute unter 40 %), lägen die Kosten **unter 2,5 Mrd. Euro**^{*2[2]}.

- **Für Inhouse Voucher FTTH – optional** soweit hierfür Ressourcen vorhanden sind (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 für geschätzt 2,5 Mio. geeignete Häuser **deutlich unter 1 Mrd. Euro**^{*3[3]}

- **Die Gesamtfinanzierung läge bei etwa nur 500.000 Mio. jährlich, da Voucher erst mit Ausbau/Vertragsschluss zur Auszahlung kommen.** Damit verteilen sich die Kosten automatisch, begrenzt durch die tatsächlichen Baukapazitäten auf mindestens 10 Jahre. Mit einem Start des Programms kann realistischere ab 2020 gerechnet werden.

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.**

^{1*}lediglich geschätzte Näherungswerte VATM

^{2*}lediglich geschätzte Näherungswerte VATM

^{3*}lediglich geschätzte Näherungswerte VATM