

Quo vadis Schweizer 4 Fasern Prinzip

Das BAKOM hat mit dem Einverständnis der WEKO und der Unterstützung der Politik folgende Zielsetzung für die Erarbeitung der technischen Richtlinien im FTTH Umfeld beschlossen:

- **Wettbewerbsfreiheit**
- **Keine volkswirtschaftlich unnötigen Doppelschliessungen**
- **Einigkeit der Branche ohne weitere Gesetzesergänzungen im soeben verabschiedeten Fernmeldegesetz**

Man hat schliesslich aus der Situation der „Last Mile“ im Festnetz gelernt. Hohe Ziele. Allseitige politische Einigkeit von rechts bis links. Wie steht es mit der Umsetzung?

Ausführung

Das schweizerische 4 Fasern Prinzip, natürlich die teuerste Lösung, wurde als das „Modell“ für die Schweizer FTTH Landschaft gewählt.

Innerhalb des Hauses hat man technisch klare Abkommen getroffen. Ausserhalb des Hauses, im Feeder und im Drop Bereich, sind keine Spielregeln festgeschrieben. Das bedeutet, dass für ca 50% der Kosten und für den zeitintensivsten und sensitivsten Bereich keine Einigung erarbeitet wurde. Was hat das für Konsequenzen? Die Erschliessung der Häuser läuft im freien wirtschaftlichen Wettbewerb ab. Das heisst Geschwindigkeit und verfügbares Investitionskapital beherrschen den Markt. Der Erste gewinnt und der Zweite hat bereits verloren. Damit muss man konstatieren, dass die Zielsetzung im Bereich der Ausführung nur mangelhaft erreicht wurde und das BAKOM gefordert ist, falls diese Zielsetzung immer noch Bestand hat, energisch und rasch einzugreifen.

Unabhängigkeit

Freier Wettbewerb bedeutet Unabhängigkeit und Wahlfreiheit. Die aktuelle Situation und das häufigste im Markt verwendete Vertragsmodell für den FTTH Anschluss bindet den Kunden im „Inhouse“ Bereich für Jahre und verunmöglicht somit einen freien Wettbewerb. Dazu kommt noch, dass bei der Ersterschliessung häufig kein Wettbewerb und/oder andere Vertragsmodelle zur Verfügung stehen. Dadurch gewinnt auch hier der erste Provider, gemäss der freien Marktwirtschaft erhebliche Vorteile und verunmöglicht eine erfolgversprechende Erschliessung durch einen zweiten.

Wirtschaftlichkeit

Die zwei wichtigsten wirtschaftlichen Faktoren, welche die Erschliessung im FTTH Bereich bestimmen, sind einerseits die Marktbeherrschung respektive Kundenbindung und andererseits die Erschliessungskosten

respektive auch Erschliessungsfreiheit. Nachdem, wie oben beschrieben, fast unüberwindbare Hürden mit den Vertragsbedingungen für den Zweitanbieter geschaffen wurden, sind die zu holenden möglichen Marktanteile in einem Bereich, welche für einen Zweitanbieter praktisch keine ROI Möglichkeiten zulassen. Die Zusatzkosten im Feeder und Drop Bereich, wie im Marketingbereich, schliessen praktisch einen Zweitanbieter aus.

Schlussfolgerung

Der freie Wettbewerb konnte mit den existierenden Vorschriften und Vorgehensweisen nicht erreicht werden. Falls die Politik nicht eingreift, werden wir uns wohl wieder auf die alten bekannten Modelle, die da heissen ein Provider und vorgegebenen Preis abfinden müssen. Aus persönlicher Sicht gäbe es nur eine Lösung, welche den freien Wettbewerb gewährleistet. Wie sähe diese aus?

Ähnlich wie beim Wasser, Abwasser und der Elektrizitätsversorgung, ist dies politisch eine regionale Aufgabe. Der physikalische Layer müsste von der Kommune investiert und über den „Service Public“ finanziert werden. Damit würden sich die ROI's auf dem physikalischen Layer berechnen lassen. Gemäss dieser Investitionsrechnung, bei welcher die Kommune die Abschreibungszeit und damit auch die Kosten festlegt, können die Anschlusskosten festgelegt werden.

In einem solchen Modell lassen sich die Kosten wesentlich tiefer als die der aktuellen Betreiber verrechnen. Damit könnten für 3 Services (TV, Internet und Telefon) die 4 Fasern je nach Modell für 2 bis 4 Serviceanbieter zur Verfügung gestellt werden.

Der Bund und die Kantone sollten dieses Modell fördern. Damit könnte die Zielsetzung erreicht werden, dass der Wettbewerb im Servicebereich und nicht im Infrastrukturbereich stattfindet. Was mit Modellen passiert, welche freie Marktwirtschaft und Wettbewerb auf Infrastrukturbene bevorzugen, können wir im benachbarten Ausland (zum Beispiel UK oder fernen Ausland zu Beispiel USA) gut nachvollziehen.

Diese Modelle entsprechen keinesfalls der BAKOM Zielsetzung, beinhalten eine kurzfristige Denkweise und sollten vermieden werden.

DRAHTEX

your link to the future

DRAHTEX AG
Hertistrasse 25
8304 Wallisellen ZH

info@drahtex.com
www.drahtex.com
Tel: (+41) 044 878 20 78
Fax: (+41) 044 878 20 79