



# **1 ½ JAHRE NEUES TKG – ERFAHRUNGEN AUS DER WOHNUNGSWIRTSCHAFTLICHEN BERATUNGSPRAXIS WO LIEGEN DIE CHANCEN FÜR ZENTRALE SAT-ANLAGEN?**

Vortrag für SES ASTRA

Unterführung, 20. Oktober 2022

**Manfred Neuhöfer**

# ÜBER CONNEKT

## WER WIR SIND

### Unser Team



- Alle im Beratungsteam waren zuvor operativ tätig, zumeist: Immobilienkaufleute, Studium
- Free-Lancer-Netzwerk für spezifische Fragestellungen
- Netzwerkpartner bspw. im Bereich Tools/ Instrumente
- Ø 30 Projekte pro Jahr
- Kunden: Wohnungsunternehmen jeder Rechtsform, (eG, GmbH, AG) zwischen 2.000 und 90.000 Wohnungen
- Wir können nur Wohnungswirtschaft

### Unsere Bürostandorte



# ÜBER CONNEKT

## WAS WIR TUN

### Analyse und Strategie



- Digitalisierungsstrategien
- Effizienzprogramme
- Kunde 2022 (Erreichbarkeit, Auskunftsfähigkeit, Prozesstransparenz)
- Klimaneutrales Wohnungsunternehmen

### Prozesse und Organisation



- Optimierung von Einzelprozessen (bspw. Vertriebsprozesse)
- Strukturierung von ganzheitlichen Prozesslandschaften (z.B. technische Prozesse)
- Implementierung/ Optimierung von First-Level-Support-Strukturen
- Kapazitätsmodelle
- Organisationshandbücher

### Technologie und Instrumente



- Implementierung CRM-Systeme
- Auswahl und Einführung ERP-Systeme
- Prozessunterstützung durch digitale Instrumente
- Proptech-Screening
- Glasfaser basierte Kabelgeschäftsmodelle

# IHR BERATERTEAM

## MANFRED NEUHÖFER

Über 27 Jahre Erfahrung in der Wohnungswirtschaft mit Schwerpunkt auf Strategie, Technologie, Vertrieb/ Marketing und Business Development

Manfred Neuhöfer  
geb. 1965

Geschäftsführer Connekt GmbH



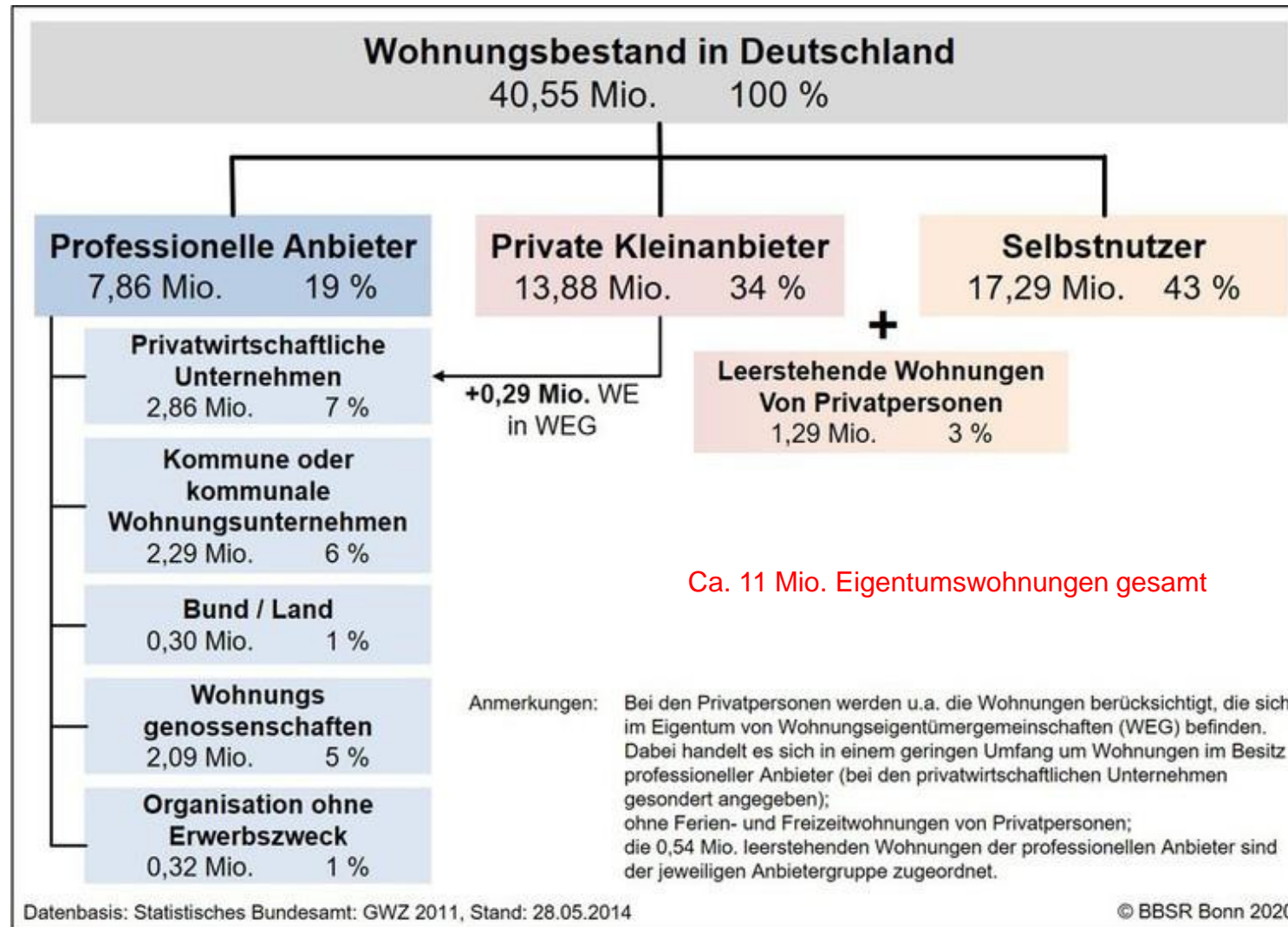
### Bisherige Tätigkeitsschwerpunkte

- Langjährige Beratung von Bundesnetzagentur, SES ASTRA und ZVEH, u.a. zu Marktzugängen in die gewerbliche Wohnungswirtschaft
- Ehemaliger Co-Geschäftsführer eines mittelständischen Kabelnetzbetreibers
- Durch langjährige Verbandstätigkeit und als Chefredakteur von Branchenfachzeitschriften sehr großes Netzwerk in der Immobilienwirtschaft
- Leitung Unternehmenskommunikation LEG Immobilien AG 2011-2013
- Bei F+B u.a. Beratung von Wohnungsunternehmen in Glasfaser- und Open Access-Strategien

### Beratungsschwerpunkte

- Handlungsoptionen für Wohnungsunternehmen nach der Novelle des TKG
- Beratung und Begleitung von Wohnungsunternehmen nach Auslaufen von Gestattungsverträgen; Bewertung sowie Umsetzung neuer Geschäftsmodelle
- Empowerment von Wohnungsunternehmen, bei Kabelnetzen und Medienversorgung mehr Eigeninitiative zu zeigen
- Übersetzung und Bewertung von gesetzlichen Regulierungen für die Immobilienwirtschaft
- Scharnierfunktion zwischen Technikern und WoWi

# WEG´S UND GEWERBLICHE WOHNUNGSUNTERNEHMEN HIER LIEGEN DIE POTENZIALE FÜR DEN GLASFASERAUSBAU



**Fragt Sie ein  
Wohnungsunternehmen:  
Können Sie 70.000  
Bestandswohnungen in den  
nächsten 5 Jahren auf Glasfaser  
umrüsten?  
Was ist Ihre Antwort?**

# HANDLUNGSOPTIONEN FÜR WU GEMÄß TKG NEU 2021

## ZUORDNUNG GESCHÄFTSMODELLVARIANTEN UND UMSETZUNGSSZENARIOS

Betrachtung verschiedener (Umsetzungs-) Szenarien				
Szenario A: Auslaufen der Umlagefähigkeit in ihrer bisherigen Form	Szenario B: Umwandlung Bestandsglasfaser-Gestattungsverträge in Glasfaserbereitstellungsentgelt	Szenario C: Glasfaserbereitstellungsentgelt (Ausbau durch Netzbetreiber im Auftrag des Grundstückseigentümers)	Szenario D: Ausbau durch Grundstückseigentümer mit Modernisierungsumlage	Szenario E: Ausbau durch Netzbetreiber oder Gebäudeeigentümer
<p>Ausgangslage:</p> <p>Umlagefähigkeit von Kosten der</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gemeinschafts-Antennenanlagen mit dem Breitbandnetz verbundenen private Verteilanlagen nach § 2 Nr. 15 BetrKV-alt</li> </ul> <p>Bestandschutz bis 30.06.2024</p> <p>Danach nur noch Kosten Betriebsstrom bzw. Prüfung Betriebsbereitschaft bei Antennen + deren Einstellung durch Fachkraft umlegbar</p>	<p>Zwischen 01.01.15 und 01.12.21 errichtete Glasfaserinfrastruktur</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bestehender Gestattungsvertrag endet frühestens zum 01.07.24 (Entgelt entsprechend der bisherigen Laufzeit zu kürzen)</li> <li>- Danach: Umwandlung nach § 72 Abs. 7 TKG in Glasfaserbereitstellungsentgelt (Szenario C)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Regelung § 72 TKG (neu)</li> <li>- Zeitlich begrenzte Umlage über Betriebskosten, § 2 Nr. 15c BetrKV</li> <li>- Begrenzung auf 300 € über 5 Jahre in Ausnahmefällen max. 540 € pro Wohneinheit Laufzeit max. 9 Jahre</li> <li>- Eigentum am Netz geht auf Eigentümer des Gebäudes über</li> </ul> <p>Nach Laufzeitende muss der Grundstückseigentümer den Netzbetrieb sicherstellen, ggf. durch Wartungsvertrag mit dem Netzbetreiber</p>	<p>Vermieter baut eigenwirtschaftlich aus und ist Eigentümer</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Erhebung einer Modernisierungsumlage § 555b Nr. 4a BGB möglich</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Netzbetreiber baut eigenwirtschaftlich aus und bleibt Eigentümer oder</li> <li>- Gebäudeeigentümer baut eigenwirtschaftlich aus und bleibt von vornherein Eigentümer der NE 4, keine Mod. umlage</li> <li>- Dafür Mitnutzungsentgelt bei Gewährung der Mitnutzung, § 149 Abs. 5 i.V.m. Abs. 3 TKG</li> </ul>

# HANDLUNGSOPTIONEN FÜR WU GEMÄß TKG NEU 2021

## RECHTLICHE RAHMENBEDINGUNGEN UND RISIKEN BEI GESCHÄFTSMODELLEN

### Gesetzliche Zugangs- und Mitnutzungsrechte:

- NE3/ Hausanschluss: Recht auf Hausstich
- NE4/ Gebäudenetze:
  - Recht auf Wohnungsstich, es sei denn, Mitnutzung bestehender Inhausnetze möglich
  - Festlegung Mitnutzungsentgelte durch BNetzA möglich
  - Investitionsfeindliche Entgeltmaßstäbe für BNetzA (reine Zusatzkosten auch bei neuen Glasfasernetzen)

### Risiken

#### Kein vollständiger Ausschluss der Mitnutzung nach TKG

TKG lässt keinen vollständigen Ausschluss des Hausanschlusses und der Mitnutzung von Inhausnetzen zu (ggf. negative Auswirkung auf Pächterlöse).

Aber: Anschluss und Mitnutzung können technisch und faktisch erschwert werden.

#### Keine Berücksichtigung der Investitionskosten bei Entgeltmaßstäben für Mitnutzung

Entgeltmaßstab der reinen Zusatzkosten für Bestands- und von mit der WoWi verbundenen Unternehmen errichtete Glasfasernetze.

Maßstäbe jedoch ggf. europarechts-/verfassungswidrig.

#### Kostenfreie Mitnutzung bei Netz-errichtung durch Dritte

Jedes Investment eines Dritten in Netze erhöht Risiko kostenloser Mitnutzung (§ 149 Abs. 5 TKG) auch nach Vertragsende.

#### Wechsel des Kabelnetzbetreibers erhöht Mitnutzungsrisiko für Coax-Netze

Kabelnetzbetreiber hat Endkunden und aktive Technik in Gebäuden, daher bei Versorgerwechsel Mitnutzungsansprüche wahrscheinlich.

Strategiewechsel der Kabelnetzbetreiber zur Mitnutzung zu beobachten.

#### Mitnutzungsrisiko höher bei parallelen Infrastrukturen

Parallele Infrastrukturen im Bestand, die „frei“ sind, machen Mitnutzung durch Dritte wahrscheinlich, da kaum rechtliche/technische Hürden.

Abfederung entweder durch „Belegung“ oder Rückbau der Bestandsinfrastrukturen.

#### Opt-Out-Recht und Vermarktung

Inklusivmodelle im Rahmen des Mietvertrags ermöglichen hohe Penetration/Vermarktungsquote.

Einnahmen für 24 Monate sicher kalkulierbar, danach besteht jedoch für Mieter Opt-Out-Recht (§ 71 Abs. 2 TKG). Zudem steuerrechtliche Thematik zu berücksichtigen (gewerbest. Kürzung)

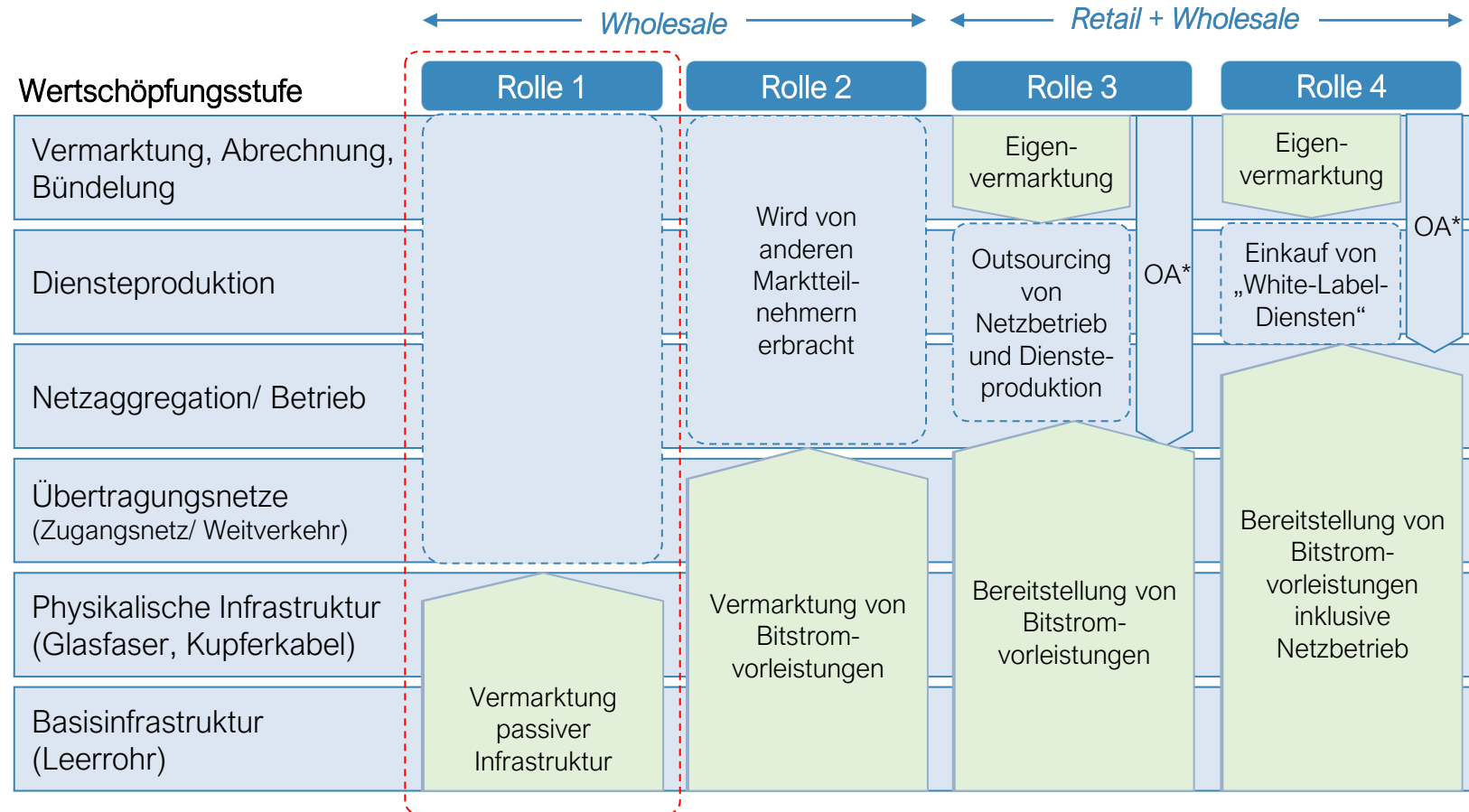




**Glasfasernetze  
auf der Gebäudeverteilebene 4  
werden zu einem  
Infrastrukturmerkmal des  
gesamten Gebäudes und zu einem  
bautechnischen Standard wie eine  
bestimmte energetische Qualität.**

# GESCHÄFTSMODELL UND MARKTROLLEN

## WU PRIMÄR AUF ROLLE 1 FOKUSSIERT



Aktuelle Rollenverteilung,  
Sammelinkasso

\* Open Access

# ERWARTUNGEN VON WU AN TK-GESCHÄFTSMODELLE

## HOHE PERFORMANCE UND WERTERHALT BEI GERINGEM RESSOURCENEINSATZ

---

- **Sicherung des künftigen Bedarfs**
  - a) an TV- und anderen multimedialen Angeboten
  - b) an Bandbreite mit dem geringsten finanziellen und personellen Aufwand
    - nach Corona: „Bandbreite ist die neue Lage“
- **Sicherung der Werthaltigkeit der Wohngebäude**
  - Wohnqualität,
  - Mieterzufriedenheit und
  - Rentabilität der Objekte
- **Eigentum an Infrastruktur min. mittelfristig (nach 10 Jahren)**
- **Umgehung/ Vermeidung**
  - der erzwungenen Mitbenutzung von Gebäudeinfrastruktur und
  - des Eingriffs in die Eigentumsrechte der Gebäudeeigentümer (bzw. Dritt-Investoren)
- **Konzentration aufs Kerngeschäft**
  - Bauen und Wohnungsbewirtschaftung
- Vorbehalte gegenüber zu großer eigener operativer Beteiligung am Multimedia- und Kabelgeschäft
- Am besten: „**Rund um Sorglos-Paket**“ mit Kickback
- Konformität zum TKG neu
- Nur einige wenige große Wohnungsunternehmen zeigen Bereitschaft, mehr Wertschöpfungstiefe zu übernehmen

# ERWARTUNGEN DER MIETER I

## HOHE LEISTUNG UND GROÖE AUSWAHL FÜR WENIG GELD

---



Fernseher noch der Mittelpunkt  
der täglichen Mediennutzung  
(lineares Fernsehen aber nur noch ein Dienst unter vielen)



Sendervielfalt,  
breites fremdsprachiges Angebot  
(besonders wichtig für Migranten)



Hohe Empfangsqualität  
auch in HD- und Ultra HD



geringe Störanfälligkeit  
in Ton und Bild



TV und Internetempfang  
in möglichst vielen Räumen

# ERWARTUNGEN DER MIETER II

## HOHE LEISTUNG UND GROÖE AUSWAHL FÜR WENIG GELD

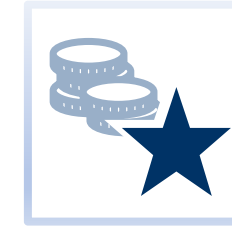
---



gute Erreichbarkeit bei Problemen  
und schnelle Behebung  
– möglichst 24/7 Hotline



Flexibilität  
bspw. durch Kombination  
aus klassischem und  
zeitversetztem Fernsehen



Gutes Preis-Leistungsverhältnis des  
Basisangebots, um sich Extras leisten  
zu können, harte  
Ausgabenkonkurrenz zur Heizenergie



Konsumentensouveränität,  
freie Wahl des Telefonie- und Internetproviders,  
um den intensiven Wettbewerb der Übertragungswege  
und Anbieter nutzen zu können (Open Access)



Problem: Erstattung der TV-Grundversorgung  
bei SGB II-Empfängern (ab 2023 Bürgergeld)  
In WEGs: schon seit 2015 Einstufung als Verbraucher  
durch den BGH

# WELCHE ROLLE SPIELEN SAT-ANLAGEN IN DER WOWI?

## DICKE BRETTEN BOHREN...

---

- SAT-Anlagen **kaum** in der gewerblich-professionellen Wohnungswirtschaft **vertreten**
    - Ausnahme: periphere Einzellagen ohne NE 3-Zuführung
    - Ehemalige (Groß)-Gemeinschaftsantennenanlagen **mehrheitlich** auf **Breitbandkabel** und nicht auf SAT umgestellt (bei WEGs etwas häufiger als bei reinen Mietwohnungen)
  - Auch **DVB-T2** (wie schon DVB-T) hat sich **nicht durchgesetzt** (höchstens als Ergänzung)
  - **Sehr geringer Anteil an SAT-ZF** (max. 10% in wenigen Wohnungsunternehmen) bzw. eigene SAT-Kopfstationen für einzelne Quartiere
    - Kabelnetzbetreiber warten diese Anlagen i.d.R. mit (gegen Gebühr)
  - **sinkender Wohn- und Mietwert** durch schlechtes Erscheinungsbild
    - Einzelschüsseln an Balkons und Fassaden
    - Ausnahme Vermieter, die bewusst an Hartz IV-Empfänger vermieten
- unternehmerische Wohnungswirtschaft, Architekten, Fachplaner, Projektentwickler und Generalunternehmer müssen an das Thema (optische SAT-Anlagen) herangeführt werden
- dafür braucht es viel Werbung, Marketing, Verbandsarbeit, Multiplikatoren, Fürsprecher etc. und Geduld!

# AKTUELLE HANDLUNGSZWÄNGE DER WU

## WARUM SICH ÜBERZEUGENDE TECHNISCHE LÖSUNGEN NICHT IMMER DURCHSETZEN

- Klimaneutralität bis 2045
- Gaspreisexplosion (Strom und Fernwärme folgen)
- Umstellung Betriebskostenvorauszahlungen/ Vorfinanzierung von extrem verteuertem Gas/ drohende Zahlungsausfälle in der Mieterschaft
- Unterjährige Verbrauchsinformationen nach HeizkostenVO (monatlich)
- Zusatz-Informationspflichten nach der Energiespar-KurzfristVO
- Hydraulischer Abgleich für alle Heizkessel nach der Energiespar-MittelfristVO
- Baupreissteigerungen
- Lieferengpässe Baumaterialien
- Fachkräftemangel
- Mietregulierung
- Ukrainische Flüchtlinge
- Stadtwerke fallen zunehmend als potenzielle Partner aus



→ Entweder nutzen WU die Rahmenvertragsangebote des GdW, geben dem Werben der Telekom nach oder schieben die Entscheidungen zum TKG auf die lange Bank

# KLUGE ARGUMENTE IM UMGANG MIT WU

## HERAUSFORDERUNG: AN DIE ENTSCHEIDER HERANKOMMEN

---



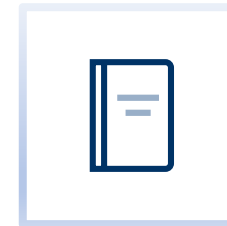
Checkliste TKG-Konformität  
wird mit optischem SAT-Empfang erfüllt



Open Access Organisation durch  
Dienstleister/ Plattformbetreiber



Investment eigenwirtschaftlich durch das WU  
(Nutzung spezieller KfW-Förderprogramme)  
oder Eigenkapital schonend durch Dritte  
(Contracting/ Investoren)



Billing und Abwicklung der  
Urheberrechtsgebühren  
ebenfalls durch Dienstleister



# KLUGE ARGUMENTE IM UMGANG MIT WU

## HERAUSFORDERUNG: AN DIE ENTSCHEIDER HERANKOMMEN

---



Leistungsstarker Internetprovider  
als Partner



Einfache Konstruktion,  
einfache Verträge



Keine optisch-ästhetische  
Beeinträchtigung der Fassaden



Max. Auswahl von  
Fremdsprachenprogrammen  
Ergänzend zur Standard-ASTRA-  
Orbitalposition möglich



Starten mit Modellprojekten,  
z. B. in einem Quartier

→ Vorteile herausarbeiten und aktiv bewerben/ kommunizieren!

# WAS KÖNNEN INSTALLATEURE TUN?

## GLASFASER MUSS INSTALLATIONSTECHNISCH BEHERRSCHT WERDEN

---

### Ausgangssituation:

- **Koaxial** für viele noch DER Stand der Technik
- Noch zu **geringe Investitionsbereitschaft** in Glasfasertechnologie (Ausrüstung, Ausbildung, Schulung)
- Erkennen von **Marktchancen** in der gewerblichen Wohnungswirtschaft

### Das ist zu tun:

- **Aktives Fordern** von Glasfaserkonzepten mit SAT-Anlagen von Seiten der Bauherren oder Architekten/ Planer
- **Bankpartner** und/ oder **Investoren suchen**, die Contracting-Lösungen finanzieren
  - ggfs. über den ZVEH oder andere Verbände
- **Poolungen** von größeren Aufträgen anbieten
  - z. B. bei Ausschreibungen
- **unterschiedliche Bedürfnisse** der einzelnen Kundengruppen aus der Wohnungswirtschaft **erkennen**
  - Einzeleigentümer
  - WEG-Verwalter
  - Wohnungsunternehmen
- Einschlägige **Ausschreibungsportale beobachten**
- Mit **Bestandskunden** beginnen, für Umbau auf optische SAT-Lösungen zu werben
- Sich bei der Installateursuche von ASTRA **akkreditieren**: <https://wowi.astra.de/installateursuche>

# KONTAKT

---

Wenn Sie weitere Fragen oder Beratungsbedarf haben:

Manfred Neuhöfer  
Geschäftsführer  
Connekt Gesellschaft für Unternehmensentwicklung mbH  
Julienstraße 75  
45130 Essen  
Tel. 02137 937 91 31  
E-Mail: [m.neuhoefer@connekt-team.de](mailto:m.neuhoefer@connekt-team.de)

