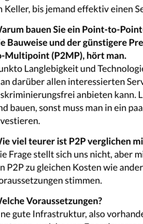
FTTH-Bau durch Swiss4net: "Es gibt keinen Haken"

Von Reto Vogt, 13. Juni 2022 um 16:18

TECHNOLOGIEN FTTH GLASFASER SWISS4NET ROGER HEGGLI

Swiss4net-Geschäftsführer Roger Heggli

Die private Firma Swiss4net finanziert Schweizer Gemeinden den Bau von Glasfasernetzen. Wie und warum sie das tut, erzählt Geschäftsführer Roger Heggli im Interview.



In den Gemeinden Ascona, Baden und Chiasso hat die Zuger Firma Swiss4net auf eigene Rechnung ein FTTH-Glasfasernetz gebaut. In Morges, Pully und Siggenthal sind weitere am Entstehen. Für die Gemeinden sei das ein "Sorglospaket für Bevölkerung und Gewerbe", sagt Geschäftsführer Roger Heggli im Interview. Wir haben nachgefragt, wo der Haken an der Sache ist, wer die millionenschweren Investitionen trägt, und weshalb dies getan wird.

Wie charakterisiert sich ein FTTH-Netz von Ihnen verglichen mit einem von anderen Bauherren, Swisscom beispielsweise?
Wir bauen flächendeckende Point-to-Point-Glasfasernetze (P2P) zu jeder Liegenschaft und direkt in alle Wohnungen. Anders als andere warten wir nicht im Keller, bis jemand effektiv einen Service bestellt.

Warum bauen Sie ein Point-to-Point-Netz? Andere Parteien streiten sich um die Bauweise und der günstigere Preis sei durchaus ein Argument für Point-to-Multipoint (P2MP), hört man.
Punkto Langlebigkeit und Technologie ist ein P2P-Netz viel besser. Auch, weil man darüber allen interessierten Serviceproviderdn den Zugang diskriminierungsfrei anbieten kann. Lieber von Anfang an richtig finanzieren und bauen, sonst muss man in ein paar Jahren wieder modernisieren und neu investieren.

Wie viel teurer ist P2P verglichen mit P2MP?
Die Frage stellt sich uns nicht, aber mit unserer effizienten Bauweise bauen wir ein P2P zu gleichen Kosten wie andere ein P2MP bauen – wenn die Voraussetzungen stimmen.

Welche Voraussetzungen?
Eine gute Infrastruktur, also vorhandene, nutzbare Rohre in Gemeinden und Kantonen, welche von Energieversorgern (EVU) betrieben werden. Gibt es diese Kapazitäten nicht, müsste man viel zu viel in den Tiefbau investieren. Ist das aber gegeben, ist der Preisunterschied zwischen P2P und P2MP vernachlässigbar.

Das heisst, Sie fangen gar nicht erst an zu bauen, wenn die Infrastruktur nicht stimmt?
Ja, bevor wir ein Projekt in Angriff nehmen, führen wir eine Machbarkeitsstudie durch, welche wir auch finanzieren. Auf dieser Basis entscheiden wir, ob wir ein FTTH-P2P-Glasfasernetz bauen oder nicht.

Wie viele Studien haben Sie in der Schweiz schon gemacht?
40 bis 50. In Ascona, Baden, Chiasso, Morges, Pully und Siggenthal sind rund 65'000 Anschlüsse gebaut oder im Bau, mit anderen Gemeinden sind wir aktuell in Diskussion. Ziel sind mehrere 100'000 Glasfaser-Anschlüsse in Wohnungen und Geschäfte und unsere Präsenz in 20 bis 25 Gemeinden oder Regionen bis 2027.

Und wie oft haben Sie entschieden, nicht zu bauen?
Bisher nur zweimal. Je einmal in der Ostschweiz und Westschweiz.

Wie kommen Sie zu einem neuen Auftrag? Reagieren Sie auf öffentliche Ausschreibungen von Gemeinden oder Elektrizitätswerken?
Ausschreibungen interessieren uns nicht. Wir akquirieren selbst, gehen auf die Gemeinden zu und finanzieren deren Bau. Weil wir 100% der Glasfasernetze finanzieren, müssen keine Steuergelder investiert werden, deshalb ist auch keine Ausschreibung oder eine Abstimmung notwendig.

Was ist denn der Haken an der Sache? Wenn jemand kommt und sagt: Hey, ich baue dir gratis ein FTTH-Netz, wäre ich als Gemeindevertreter in erster Linie mal skeptisch.
Es gibt keinen Haken. Wir haben in den 6 bisherigen Gemeinden bewiesen, dass unser Modell funktioniert. Aber wir spüren durchaus Misstrauen in anderen Gemeinden oder Regionen, in welchen wir am Akquirieren sind, nicht nur uns gegenüber, sondern Telekombetrieben generell. Der reine Glasfaser-Netzausbau wäre weiter, wenn die Eigentümer der Infrastruktur offener wären und ihre Rohre zur Verfügung stellen würden. Das käme auch der Bevölkerung und den Steuerzahlern zugute.

Welche Argumente hören Sie, wenn jemand seine Rohre nicht zur Verfügung stellen will?
Man wolle keine Dritten in ihren Rohranlagen und auch nicht selbst investieren, obwohl mehr als genügend Rohrkapazitäten für einen Aufbau eines FTTH-P2P-Netzes vorhanden wären.

Aber sie sagten doch, dass Sie alles finanzieren?
Für die Gemeinden können tatsächlich geringe Investitionen von rund 1-2% der Gesamtkosten anfallen, um den Rest kümmern wir uns.

Welche Grössenordnung hat denn so ein Gesamtpaket von Machbarkeitsstudie, Planung, über Bau bis Inbetriebnahme eines FTTH-Netzes in einer durchschnittlichen Gemeinde?
Ein zweistelliger Millionenbetrag pro Projekt. Genauere Zahlen geben wir nicht bekannt. Das hängt auch von der Anzahl der Haushalte und Gewerbe ab, die anzuschliessen sind.

Sie investieren das Geld ja nicht nur aus Liebe zu den jeweiligen Regionen, sondern wollen damit auch etwas verdienen. Sie vermieten das Netz an interessierte Provider wie Colt, iWay, Init7 oder Sunrise weiter und erhalten dafür Miete pro Kunde und Monat.
Richtig, das ist im Prinzip genau unser Geschäftsmodell.

Zu welchem Preis?
Preise nenne ich nicht. Ein Preis ist das Ergebnis einer Verhandlung zwischen uns und den Providern.

Verstehe ich also richtig, dass nicht jeder Provider denselben Preis zahlt? Werden diese individuell ausgehandelt?
Nein, das stimmt nicht. Grundsätzlich zahlt jeder denselben Preis, auch unabhängig vom Standort der Netze. Aber man kann mit uns reden und beispielsweise über langfristige Commitments Rabatte erhalten.

Wie ordnen Sie die Preise ein, verglichen mit anderen Netzbesitzern wie der Swisscom oder manchem Elektrizitätswerk? Sind Sie teurer?
Der Preis ist nur ein Kriterium von vielen. Provider können bei unseren Netzen sofort anbieten, es gibt keine sechs Monate Wartezeit wie bei anderen bis ein Anschluss aufgeschaltet ist. Zudem sind wir selbst kein Provider und werden nie einen eigenen Service auf den Netzen anbieten.

Also sind Sie teurer? Sonst würden Sie ja den Zugang auf Ihr Netz unter Wert verkaufen, bei all diesen Vorteilen?
Wir sind nicht günstig, das ist so. Aber bei uns gibts ein gutes Paket. Und sowieso sind die heutigen Marktpreise auf Layer 1 per se viel zu tief und nicht eines komplett neu gebauten FTTH-P2P-Netzes würdig. Dennoch: Auf unseren Netzen sind teilweise bis zu 7 Provider, die alle gutes Geld damit verdienen.

Warum ist Swissom keiner Ihrer Kunden?
Noch nicht.

Aber das bedeutet, dass Swisscom in Ihren Gemeinden kein Glasfaserangebot hat? Denn es wird ja nicht parallel gebaut.
Korrekt.

Pro Projekt müssen Sie einen zweistellligen Millionenbetrag investieren. Das ist bei 25 geplanten Gemeinden eine immense Summe. Wie finanzieren Sie das?
Swiss4Net gehört dem Arcus European Infrastructure Fund 2 oder kurz AEIF2 in Luxemburg. Für uns stecken dahinter drei Investoren, von denen ich zwei nennen darf: Arcus Infrastructure Partners aus London ist mit 78% beteiligt, Swisslife gehört 12%.

Wer ist der Dritte?
Eine Schweizer Firma, ein sehr grosser Arbeitgeber.

Die Netze, die Sie besitzen, gewinnen über die Zeit an Wert. Gehört es zur Strategie von Ihnen oder von den Investoren, diese irgendwann zu verkaufen?
Das wäre vielleicht zu einem späteren Zeitpunkt eine Möglichkeit.

Eine Möglichkeit oder Teil des Businessplans?
Teil des Businessplans ist es nicht.

Aber die Rendite ist schon nicht ganz unwichtig, nehme ich an?
Natürlich. Die Investitionen sollen amortisiert werden und die Gesellschaft soll so aufgestellt sein, dass sie einen tollen Wert hat.

Nach wie vielen Jahren ist die Amortisation realistisch?
Ein FTTH-Netz ist auf Lebzeiten gebaut und nahezu wartungsfrei. Nach dem Bau fallen also praktisch keine Kosten an – abgesehen vom Marketing. Wir rechnen mit 10 bis 20 Jahren, um in die schwarzen Zahlen zu kommen. Aber das ist schwierig zu prognostizieren.

Jetzt könnte man sagen, der Bau eines Glasfasernetzes ist ein Infrastrukturprojekt wie der Bau von Schienen, Strassen, Strom... und ist defacto Service Public. Warum muss das von Privaten wie Ihnen gebaut werden?
Glasfaserzugänge sind kein Service Public, gehören aber defacto aus Sicht der Bedürfnisse der Bevölkerung und Geschäfte zur Grundversorgung. Aber auch Private wie wir sollen einen Beitrag dazu leisten dürfen.

Share Tweet Linkedin

KOMMENTARE

Wie ist Ihre Reaktion?

2 7 0 0 0 2

0 Kommentare 3 ONLINE Sortieren nach Beste

Ersten Kommentar schreiben...

AUTOR

Reto Vogt

Chefredaktor

GEFOLGT

JOBS

uniq consulting

ICT Account Manager (m/w/d)

Senior ICT System Specialist (m/w/d)

Sales Engineer (m/w/d)

Alle Jobs

infoGuard

Content Marketing Manager

Cyber Security Analyst – Threat-Hunter

Delivery & Application Manager

Alle Jobs