

Glasfaseraufbau: Infrastruktur-Wettbewerb statt neue Monopole!

-
- > **Bester Service Public dank flächendeckendem Infrastrukturwettbewerb**
 - > **Steigende Nachfrage nach Bandbreiten verlangt hohe Investitionen in den Breitbandausbau**
 - > **Swisscom hat mit dem Aufbau eines Glasfasernetzes begonnen**
 - > **Wettbewerb unter den Glasfaseranbietern statt einer neuen Monopolinfrastruktur!**
 - > **Jeder Netzbetreiber mit eigener Glasfaser – Kooperation ermöglicht finanzielle Realisierbarkeit und Wettbewerb**
-

Aktuelle Diskussion

- > Die existierenden Anschlussnetze aus Kupfer werden in absehbarer Zukunft an ihre Leistungsgrenzen stossen und müssen in den nächsten Jahren durch Glasfaser ersetzt werden.
- > Aktuell wird diskutiert, wer Glasfaser bauen darf, wieweit eine Kooperation beim Bau sinnvoll ist, und zu welchen Konditionen Glasfaser anderen Anbietern zugänglich gemacht werden soll.
- > Mit dem bestehenden Infrastrukturwettbewerb und der hohen Abdeckung hat die Schweiz eine ausgezeichnete Ausgangslage für ein innovatives Breitbandnetz der neusten Generation.

Hintergrund

Bester Service Public dank flächendeckendem Infrastrukturwettbewerb

Heute kann die Schweizer Bevölkerung dank Infrastrukturwettbewerb auswählen zwischen rund 300 Kabelnetz- und Telefonieanbietern. Diese bieten ihre Dienste mit einer Abdeckung von 90% (Kabel) bzw. 98% (Breitband) an. Damit verfügt die Schweiz eine im internationalen Vergleich ausgezeichnete und flächendeckende Telekommunikationsinfrastruktur:

- > Weltbeste Telekommunikationsinfrastruktur gemäss «The Economist».
- > Hohe pro Kopf-Investitionen in die Telekommunikationsinfrastruktur – gemäss OECD auf Platz 5. Prozentual im Vergleich zum Bruttoinlandprodukt, gemäss «Eurostat» auf Platz 2 im EU-Vergleich.
- > Ausgezeichnete Breitbandnutzung – gemäss OECD auf Platz 3.

Steigende Nachfrage nach Bandbreiten verlangt hohe Investitionen in den Breitbandausbau

- > Im Festnetz von Swisscom verdoppelt sich das übertragene Datenvolumen alle 4 Monate; im Mobilfunknetz alle 10 Wochen.
- > Die Nachfrage nach hohen Bandbreiten wird in den kommenden Jahren weiter zunehmen. Dies vor allem, weil immer mehr und immer grössere Daten übertragen werden (z.B. hochauflösende Fotos und Videos) und weil der Bedarf nach virtueller Zusammenarbeit über Distanz (z.B. Video-Konferenzen, Tele-Arbeitsplatz) weiter zunehmen wird.
- > Mit steigender Nachfrage nach Bandbreiten werden somit die Kupfer-Anschlussnetze wie auch die Kabelnetze in absehbarer Zeit an ihre Leistungsgrenzen stossen.

Aktivitäten Swisscom

Swisscom hat bereits mit dem Aufbau eines Glasfasernetzes begonnen

Swisscom entwickelt ihre Netze fortlaufend entlang den Bedürfnissen ihrer Kunden:

- > 98% aller Haushalte in der Schweiz verfügen über einen ADSL-Zugang. Im Rahmen der Grundversorgung garantiert Swisscom zudem eine 100%-Breitbandabdeckung. Dies ist in Europa einmalig.
- > 75% der Haushalte profitieren von einer Geschwindigkeit höher als 12 Mbit/s (Megabit pro Sekunde); rund 60% mit einer Bandbreite von mindestens 20 Mbit/s, was z.B. TV in HD-Qualität erlaubt.
- > 90% der Bevölkerung verfügen über die Mobilfunktechnik HSPA über eine Bandbreite bis 7,2 Mbit/s.

- > Swisscom hat mit dem Glasfaseraufbau bereits begonnen und in den letzten zwei Jahren rund 600 Mio. Franken investiert. Swisscom rechnet mit Investitionen von 7 bis 8 Milliarden Franken in den kommenden fünf Jahren.
- > Bereits heute sind zahlreiche Grossunternehmen und Geschäftshäuser mit Glasfaser erschlossen. Swisscom wird Glasfaser auch für Privatkunden bis in die Häuser bringen. In einer ersten Phase startet Swisscom in den grossen Zentren. In Zürich wurden bereits mehr als hundert Häuser (Oerlikon und Aussersihl) im Rahmen eines Pilotprojekts erschlossen.
- > Seit März 2008 verlegt Swisscom bei Neu- oder Umbauten von Wohn- und Gewerbegebäuden in den grösseren Schweizer Städten vorsorglich auch Glasfaserkabel, damit bei einer vollständigen Umstellung auf Glasfaser der Boden kein zweites Mal geöffnet werden muss.

Position Swisscom

Wettbewerb unter den Glasfaseranbietern statt einer neuen Monopolinfrastruktur!

- > Swisscom investiert in eine schweizweite Glasfaserstruktur. Das revidierte Fernmeldegesetz (FMG) trägt dem Infrastruktur-Wettbewerb Rechnung und beschränkt die Entbündelung auf den Kupferdraht.
- > Eine erneute Monopolinfrastruktur der Glasfasernetze mit entsprechendem Regulierungsbedarf soll vermieden werden. Infrastruktur-basierter Wettbewerb ist der nachhaltigste Wettbewerb, da er den Kunden die grössten Vorteile bietet und am stärksten Investitionen und Innovationen fördert.
- > Die Investitionen in die Glasfaserarchitektur sind beträchtlich: Pro Anschluss liegen sie bei rund 4000 Franken. 80% der Kosten entfallen auf die Einführung der Glasfaser in die Kabelkanalisationen und die Inhouse-Verkabelung. Nur 20% der Kosten entfallen auf die Hardware.
- > Deshalb soll der Aufbau eines schweizweiten Glasfasernetzes über Kooperationen mit anderen Anbietern (z.B. Kabelnetzbetreiber, städtische Elektrizitätswerke und anderen Telekommunikationsanbietern) im Bereich Grundinfrastruktur erfolgen. Dies bringt für alle Beteiligten Kosten- und Zeitersparnisse mit sich.

Vorschlag Swisscom

Swisscom schlägt vor, dass jeder Netzbetreiber sein eigenes Glasfasernetz verlegt, aber – um die Gesamtinvestitionen zu senken – eine Kooperation bei der teuren Verlegung der Glasfaser in die Kanalisation und Inhouse-Verkabelung erfolgt:

- > Die vorhandenen Kabelkanalisationen sollen allen Netzbetreibern zu transparenten und diskriminierungsfreien Bedingungen zugänglich gemacht werden. Das bestehende Angebot von Swisscom (das ja reguliert ist) kann als entsprechendes Referenzmodell beigezogen werden.
- > Alle Netzbetreiber verpflichten sich, bei jedem Inhouse-Ausbau und bei der Gebäudezuführung (Keller bis zum ersten Schacht), neben seiner eigenen Faser (bis zu) 3 zusätzliche Glasfasern pro zu erschliessender Wohnung in einem einzelnen Kabel einzuziehen, welche für den Weiterverkauf an andere Netzbetreiber zur Verfügung gestellt werden sollen.
- > Mit Weiterverkauf ist der einmalige Verkauf der Infrastruktur gemeint, z.B. in der Form der Vergabe unwiderrufbarer Nutzungsrechte und unter Abgeltung von Unterhaltskosten. Dieser Weiterverkauf erfolgt gebietsweise, um «Rosinen picken» zu vermeiden.
- > Für die Inhouse-Verkabelung müssen klare Standards, Preisvereinbarungen als Branchenlösung erarbeitet und veröffentlicht werden, um das Vertrauen der Hauseigentümer zu gewinnen.