

5. Thüringer Breitbandgipfel 2015

Erfurt, 24. Juni 2015

Geschäftsmodelle für den Breitbandausbau

Dr. Henrik Bremer
Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Steuerrecht,
Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

Geschäftsmodelle

Ausgangssituation:

- Kein flächendeckender Breitbandausbau
- Hintergrund: strukturschwache Bereiche sind für private Anbieter nicht lukrativ und werden von der Entwicklung abgekoppelt, wenn nicht gegengesteuert wird → **Marktversagen**
- Überlegung: Überwindung des Marktversagens durch Investition in Leerrohrinfrastrukturen und Bereitstellung für Marktteilnehmer
- Möglichkeiten zur Zielerreichung:

Eigenausbau (Bundesrahmenrichtlinie)

FttC (Fibre to the Curb)

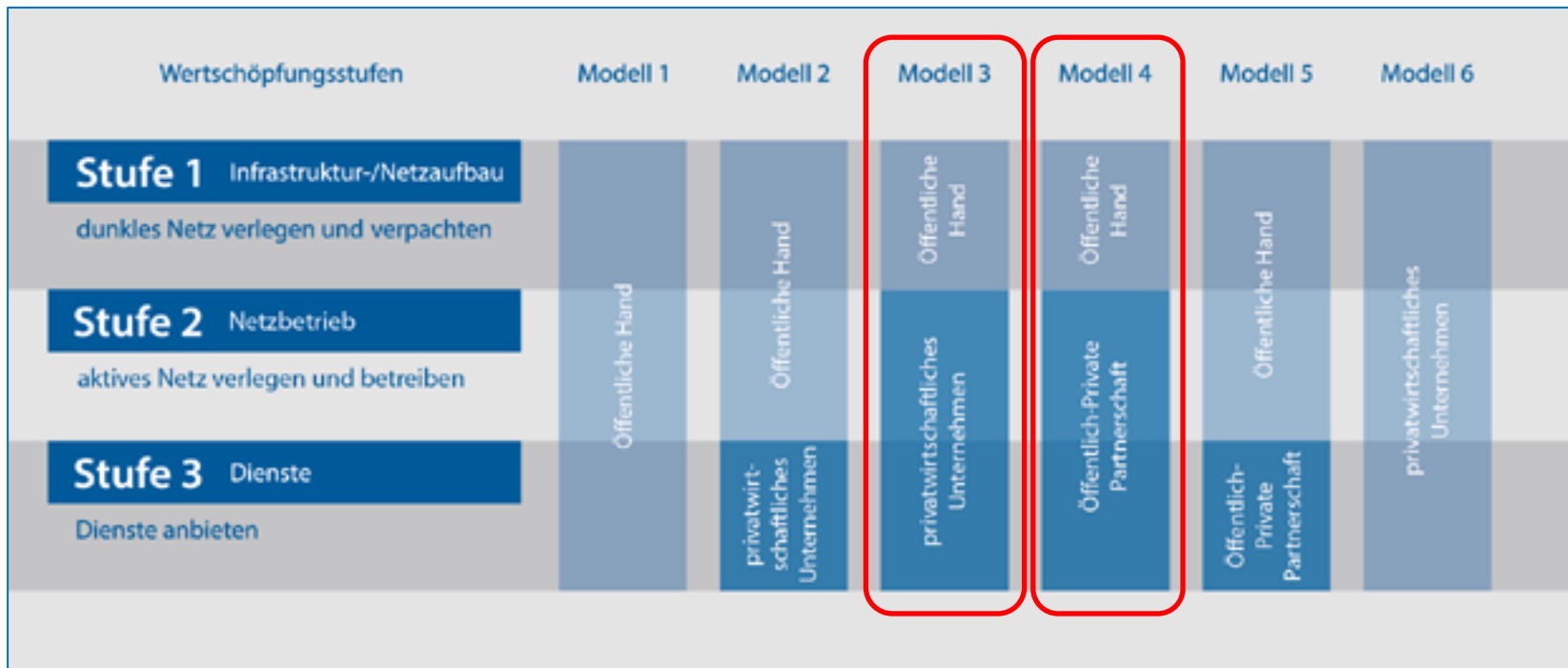
FttB (Fibre to the Building / FttH (Fibre to the Home)

Wirtschaftlichkeitslücke

Digitale Dividende 2

Geschäftsmodelle

Einrichtung einer abgegrenzten Organisationseinheit (Eigenbetrieb)
Geschäftsmodell: Errichtung / Verpachtung eines passiven Netzes



Geschäftsmodelle

- Modelle 3 + 4 beinhalten in der Praxis den Bau des passiven Netzes (+ ggf. Glasfaser) durch die öffentliche Hand
- Vertragspartner investiert in aktive Komponenten
- Inanspruchnahme der Digitalen Dividende 2



Geschäftsmodelle

Durchführung:

Entscheidungssituation:

Wer soll beteiligt werden?

- Wer ist Initiator?
- Wer bezahlt?
- Wer bekommt Fördermittel? (Digitale Dividende 2)
- Wer kann am besten finanzieren?
- Wer muss sonst beteiligt werden?
- Welche Steuern sollen anfallen?

Geschäftsmodelle

1) öffentlich-rechtliches Modell:

Hintergrund:

Bestimmte Organisationsformen sind nur für bestimmte Beteiligte zugänglich (und sind zudem förderfähig)

- z.B.:
- Eigenbetrieb: nur öffentliche Hand und nur eine öffentliche Hand
 - Kommunalkredite: nicht für private gewerbliche Gesellschaften

Geschäftsmodelle

Grundannahme:

- Marktversagen
- Ländliche Gebiete werden im Ergebnis nicht ausgebaut
- Maßnahmen sind zu teuer
- Ausbau muss günstiger werden
 - Kapitalkosten können Sie durch eigene Maßnahmen beeinflussen!
 - Digitale Dividende 2?

Geschäftsmodelle

Kapitalkosten:

Jeder Anbieter kann von einem konkurrenzfähigen Angebot nur einen bestimmten Betrag für Kapitalkosten aufbringen
z. B. 15 Euro/Kunde im Monat netto

→ Was bekommt man dafür?

Geschäftsmodelle

Kapitalkosten:

Zinsen + Abschreibungen

z.B.: 5 % Zinsen + Afa über 20 Jahre = 5 %

also in Summe 10 %

Aber:

Wenn die Rechtsform des Aufgabenträgers richtig gewählt wird, lassen sich die Kosten mindestens **halbieren!**

Geschäftsmodelle

Ziel:

Senken der Kapitalkosten durch Aktivität der öffentlichen Hand

→ Kommunalkredite + Fördermittel
(Digitale Dividende 2)

Folge: niedrige Zinsen + lange Laufzeiten

→ Zweckverband oder Eigenbetrieb

Geschäftsmodell

weitere Folge: USt, aber keine KSt oder GewSt!

- Die Steuer ist gestaltbar!
- Das Projekt wird günstiger!
- Der Zweckverband ist kein Betrieb gewerblicher Art.
- Direkter Bezug auf Mehrwertsteuersystemrichtlinie.

Geschäftsmodelle

2) privat-rechtliches Modell:

Ziel:

Hoher Eigenkapitalanteil von Initiatoren

→ Kapitalsammelstelle für viele Beteiligte

➤ GmbH & Co. KG

Folge:

Keine Zinsen, da Eigenkapital nur ergebnisabhängig entlohnt wird

Geschäftsmodelle

Was ist bei der Rechtsformwahl noch zu beachten?

→ Zeitpunkt der Gründung:

Am Beginn des Projektes!

→ Wer ist wichtig?

Vertreter der öffentlichen Hand!

- Bürgermeister, Abgeordnete, Mitglieder der Feuerwehr, Sportvereine, etc.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit!

RA/FAStR/StB/WP Dr. Henrik Bremer
Bleichenbrücke 11
20354 Hamburg
Tel.: 040 / 37 66 92 10
Fax.:040 / 37 66 92 22
www.wr-recht.de