

Medienmitteilung

Datum

## SFN-«Rangiermodell» führt zu Glasfaser-Kartell 9. November 2022

**Das Sekretariat der Wettbewerbskommission (WEKO) hat das von Swiss Fibre Net (SFN) angepriesene «Glasfaser-Rangiermodell» in seiner Beurteilung vom 25. Oktober 2022 gutgeheissen. Dabei wurde jedoch nur der Aspekt der durchgängigen Point-to-Point-Glasfaser (P2P) berücksichtigt, nicht aber, wohin die Faser genau geführt wird. Eine durchgehende Faser von der örtlichen Telefon-Anschlusszentrale bis zur Glasfaser-Dose (OTO) des Endkunden ist für die Sicherstellung eines offenen Wettbewerbs unerlässlich.**

### Rangiermodell ist keine Branchenlösung

SFN hat sich in den vergangenen Monaten als Heilsbringer angepriesen, und leider liess sich das WEKO-Sekretariat täuschen. Init7 wurde bisher vom WEKO-Sekretariat nicht zu einer Stellungnahme zum von SFN vorgeschlagenen Rangiermodell eingeladen. Bereits im Juni und im August 2022 hat Init7 anlässlich zweier Telefonkonferenzen mit SFN den zum damaligen Zeitpunkt erst grob skizzierten Vorschlag abgelehnt. Seither war Init7 nicht mehr in Gesprächen involviert. Dass SFN ihr Rangiermodell nun als Branchenlösung anpreist, ist nicht nur dreist, sondern vorsätzlich irreführend.

### Rangiermodell benachteiligt kleine Internetprovider

Betrachtet man das von SFN angepriesene Rangiermodell genauer, werden die Nachteile schnell klar: Jede Glasfaser-Dose verfügt über vier Fasern. Neu wird je eine davon den drei grossen Anbietern Swisscom, Salt und Sunrise exklusiv zugänglich gemacht. Die vierte Faser steht zwar theoretisch als P2P-Anschluss zur Verfügung, aber keineswegs so, wie es vor über 10 Jahren am «Runden Tisch» des BAKOM vorgesehen und vom Bundesverwaltungsgericht bestätigt wurde.

Internetprovider, die auf der vierten Faser ihre eigene Technologie einsetzen möchten, können dies nämlich nicht mehr in der Swisscom-Anschlusszentrale tun, sondern müssen je nach Örtlichkeit entweder auf eine Trafostation ausweichen, die nur mit Starkstrom-Lizenz zugänglich ist, oder gar auf die Verteilkästen der jeweiligen Quartiere.

So können nicht mehr ganze Ortschaften oder Stadtteile, sondern nur noch einzelne Strassenzüge mit der gleichen Infrastruktur erschlossen werden. Dies ist insofern problematisch, als es sich für Internetprovider mit geringem Marktanteil nicht lohnt, für ein paar wenige Anschlüsse eigene Elektronik an zahlreichen Standorten zu verbauen. Das Rangiermodell ist nicht skalierbar. Hinzu kommt die mangelhafte Betriebssicherheit (Feuchtigkeit, Hitze, Kälte) der Quartier-Verteilkästen.

Gemäss Urteil des Bundesverwaltungsgerichts ist das Modell des «Runden Tisches» als einziges zulässig. Mit dem Rangiermodell wird der bisherige, bewährte und technologie-offene Branchenstandard aber untergraben. Ein rentabler Betrieb von eigener Elektronik ist mit dem Rangiermodell nur noch den drei grossen Providern möglich. Swisscom, Sunrise und Salt können den Endkundenmarkt untereinander aufteilen.

## SFN vertritt Interessen von Sunrise

Tatsächlich vertritt SFN ausschliesslich die Interessen ihrer wichtigsten Kundin Sunrise, die bekanntlich seit der Fusion mit UPC über eine TV-Kabelnetz-Infrastruktur mit vielen Glasfaserkabeln verfügt, die auch künftig von Nutzen sein sollen. Es geht SFN also keineswegs wie suggeriert um für alle Internetprovider gleichermaßen offenstehende faire Marktchancen, die auch verschiedene Technologien ermöglichen, sondern einzig darum, ihrem wichtigsten Kunden Sunrise den Wert der Glasfaser der Kabelnetz-Infrastruktur zu erhalten.

## Rangiermodell führt zu Glasfaser-Kartell

Für Swisscom und Salt kommt das Vorpreschen von SFN gelegen. Im März 2021 hat Swisscom das SFN-Rangiermodell aufgrund der notwendigen Bauarbeiten noch vehement abgelehnt. Swisscom hätte mehrere zehntausend neue Verteilkästen bauen müssen. Doch dank des vermeintlich heilbringenden Vorschlags von SFN kann Swisscom jetzt die Verantwortung abgeben.

Salt profitiert davon, dass die Glasfaser-Partnerschaft mit Swisscom nach langer Sistierung weitergeführt werden könnte, und SFN kann dank dieses Schachzugs elegant ihre Klientin Sunrise zurück ins Spiel bringen. Damit verhindern die drei grossen Anbieter als Kollektiv, dass die verbliebene Konkurrenz eine bessere Technologie als ihre eigenen limitierten XGSPON-Angebote auf dem Markt etablieren kann. Der für den ungehinderten Wettbewerb unverzichtbare P2P-Zugang soll von SFN mit dem Segen des WEKO-Sekretariats aufs Abstellgleis «rangiert» werden.

Die bisherige Erfahrung mit dem Rangiermodell in einigen Orten der Schweiz zeigt, dass die praktische Alltagstauglichkeit keineswegs gewährleistet ist. Das Rangiermodell kommt bildlich gesprochen einer Neuerfindung des Rads gleich, denn die seit einer Dekade bewährten Prozesse werden komplett über den Haufen geworfen.

Das ganze Konstrukt wird von SFN als Branchenlösung angepriesen, ist aber in Tat und Wahrheit die Zementierung eines Glasfaser-Kartells mit drei Akteuren. Andere Anbieter werden so aus dem Breitband-Markt gedrängt oder zu simplen Wiederverkäufern degradiert.

## Weitere Auskünfte

Fredy Künzler, CEO Init7, kuenzler at init7 dot net

Lisa Sturzenegger, Marketing & Kommunikation Init7, sturzenegger at init7 dot net

## Über Init7

Seit über 22 Jahren ist Init7 als unabhängiger Winterthurer Internetprovider im nationalen und internationalen Markt für Privat- und Businesskunden tätig. Wir haben den Anspruch, die Infrastruktur so weit wie möglich aus eigener Hand zu betreiben, denn nur so können wir unseren Qualitätsanspruch erfüllen. Informieren Sie sich auf unserer Website: [www.init7.net](http://www.init7.net)