

Markt

80 Stellen

Bei der Bank Société Générale Private Banking kommt es zu einem Jobabbau. An den Standorten Genf, Lausanne und Zürich streicht die Privatbank 80 von insgesamt 420 Stellen. Das Institut begründet dies mit dem Umfeld, das sich im Wandel befindet. (sda.)

Aktien Top

Swatch I	304.8	+4.56%
Swatch Gr. N	59.45	+3.21%
Highlight Eva.Ent.	17.85	+3.18%

Aktien Flop

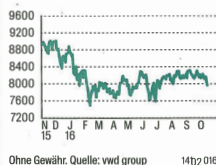
Gottex	0.23	-8%
Gurit Holding	823	-6.48%
Accu N	3.17	-4.8%

Devisen und Gold

Dollar in Franken	0.9867	-0.36%
Euro in Franken	1.0894	-0.06%
Gold in Fr. pro kg	39 629	-0.81%

Zinssätze in %

Geldmarkt	12.10	Vortag
Fr.-Libor 3 Mt.	-0.7272	-0.7312
Fr.-Libor 6 Mt.	-0.6494	-0.6494



«Es herrscht wieder mehr Zuversicht.»



Felix Howald, Direktor der Industrie- und Handelskammer Zentralschweiz, kommentiert die neusten Stellenzahlen. 13

Entgehen den Landbesitzern Millionen?

Mobilfunk Land- und Immobilienbesitzer könnten von den Mobilfunkanbietern viel höhere Preise für die Miete von Antennenstandorten verlangen, sagt ein Makler. Die Telekombranche widerspricht – und warnt.

Maurizio Minetti
maurizio.minetti@luzernerzeitung.ch

Jedes Jahr verdoppelt sich das Datenvolumen im Mobilfunknetz. Allein in der Schweiz gibt es mittlerweile über 17 000 Antennenstandorte. Rund zwei Drittel davon sind sogenannte Grossantennenanlagen und befinden sich auf Gebäuden oder sind auf Grundstücken errichtet. Die restlichen rund 5600 Antennen sieht man kaum: Es sind sogenannte Micro- und Inhouse-Antennenanlagen, die zum Beispiel in Einkaufszentren oder Leuchtreklamen versteckt sind.

Die drei Mobilfunkanbieter Swisscom, Sunrise und Salt bezahlen den Landeigentümern Miete dafür, dass sie die Standorte für ihre Infrastruktur nutzen dürfen. Doch diese Miete variiert je nach Verhandlungsgeschick des Eigentümers stark. So zahlte Swisscom dem Schlierbacher Bauern Daniel Muff jährlich gerade mal 2000 Franken für den Standort; erst Jahre später erfuhr Muff, dass ein befreundeter Landwirt von Swisscom für die Nutzung seines Grundstückes das Zehnfache bezahlt bekommt («Zentralschweiz am Sonntag» vom 18. September). Muff verlangte von Swisscom daraufhin bis zu 18 000 Franken Jahresmiete, Swisscom wollte aber nicht mehr als 6500 Franken bezahlen. Bis heute ist man sich nicht einig geworden.

Angebot und Nachfrage bestimmen den Preis

«Das ist kein Einzelfall», weiss Daniel Gruber. Der 43-Jährige hat nach einer Karriere in der Telekombranche vor 14 Jahren die W-Com Wireless Communications AG in Zug gegründet. Die Firma kümmerte sich zunächst um die Suche nach Antennenstandorten und hat Baugesuche für die Schweizer Mobilfunkanbieter betreut. Vor rund vier Jahren hat Gruber aber sein Geschäftsmodell geändert. Jetzt berät er Grundeigentümer bei Vertragsverhandlungen mit den drei grossen Telekomanbietern. Heute betreut seine Firma rund 750 Anlagen.

Mit seinem Geschäftsmodell hat sich Gruber in der Telekombranche keine Freunde gemacht. «Es ist nicht erstaunlich, dass gewinnorientierte Mobilfunkmakler ein Interesse an höheren Preisen haben», kritisiert etwa Swisscom-Sprecher Armin Schädeli. Diese Praxis erhöhe die Kosten für den Aufbau und Betrieb der Netze. «Die Folge wären höhere Preise für den Mobilfunk, was nicht im Interesse unserer Kunden ist», so der Swisscom-Sprecher. Gruber widerspricht: «Bei höheren Mieten wird der Netzausbau sogar günstiger, weil die Vermietung von Standorten für Immobilienbesitzer lukrativer wird. Dadurch müssen Telekomanbieter nicht mehr so viel Zeit und Geld in die Standortsuche investieren.»

Fakt ist, dass es keinen Konsens darüber gibt, wie viel Miete ein Landbesitzer von den Mobilfunkanbietern verlangen kann. Gruber selbst geht davon aus, dass



Eine Mobilfunkantenne von Sunrise in der Stadt Luzern.

Bild: Dominik Wunderli (Luzern, 13. Oktober 2016)

Ein mögliches Potenzial von 200 Millionen Franken

Mobilfunkmakler Daniel Gruber glaubt, dass der Immobilienbranche und den Grundeigentümern über 200 Millionen Franken pro Jahr an Mieterträgen verloren gehen. So kommt er auf den Betrag: In der Schweiz gibt es rund 17 000 Antennenstandorte. «Wenn man davon ausgeht, dass davon rund 2000 im Besitz der Swisscom Immobilien AG sind, rechnen wir mit 15 000 Standorten, wovon mindestens 1000 von mehreren Providern gleichzeitig genutzt werden», sagt Gruber. Man könne also davon ausgehen, dass es schweizweit rund 16 000 Mietverträge gebe. Glaubt man der Schätzung von Gruber, dass Provider im Schnitt pro Jahr für einen Standort 9000 Franken Miete bezahlen, betragen die Mieterträge aktuell 144 Millionen Franken.

«Bei den von uns nachverhandelten Mietverträgen kommen wir auf einen Durchschnitt von 22 000 Franken pro Jahr, wir schliessen in der Regel also 13 000 Franken höher als der Durchschnitt ab», so Gruber. Dieser Betrag sei nicht exorbitant: «Es liegen uns Mietverträge in der Höhe von bis zu 78 000 Franken vor; sehr viele belaufen sich aber schon heute auf zwischen 18 000 und 30 000 Franken pro Jahr.»

Wenn man nun diese Differenz, also die 13 000 Franken, mit den 16 000 Mietverträgen multipliziert, ergibt dies in den Augen von Gruber ein Potenzial von 208 Millionen Franken. Und dies sei «sehr vorsichtig kalkuliert». (mim.)

«recht simpel durch Angebot und Nachfrage bestimmt», schreibt der drittgrösste Schweizer Mobilfunkanbieter in einer Stellungnahme. Dabei würden sowohl reine Standortfaktoren – die relative Nähe von anderen Antennen – als auch die Verfügbarkeit von Alternativstandorten eine wichtige Rolle spielen. Dem pflichtet Gruber bei: «Den drei Mobilfunkanbietern als geschäftserfahrene und gewinnorientierte Unternehmen ist sicherlich bekannt, dass grundsätzlich das Gesetz von Angebot und Nachfrage gilt. Dieses Gesetz ist preisbildend.» Keiner der drei Mobilfunkanbieter will veraten, wie hoch die Mietzinsszahlungen übers ganze Jahr gesehen sind.

Meistens laufen die Mietverträge über einen längeren Zeitabschnitt. «Zehnjährige Verträge sind die Regel, oftmals sind faktische, zwanzigjährige Verträge keine Seltenheit», sagt Gruber. Aus eigener Erfahrung weiss er, dass in den kommenden drei bis vier Jahren viele Verträge auslaufen.

Ob man nun der Branche oder dem Makler Glauben schenken will: Es dürfte sich für Vermieter lohnen, die alten Verträge hervorzukramen und bei Bedarf neu zu verhandeln.

der Immobilienbranche jährlich 200 Millionen Franken an Mieterträgen verloren gehen (siehe Box). Für die Telekomanbieter ist das nur eine These ohne jegliche Grundlage. «Swisscom hält sich an ein Mietzinsmodell, das von Wüest & Partner indexiert wurde. Dies berücksichtigt viele Einflüsse wie beispielsweise Standort, Grundstückspreise und nötige Mobilfunkkapazität», sagt Mediensprecher Schädeli. Dieses Mietzinsmodell entspreche der Methodik, wie man sie auch von Wohn- und Geschäftsräumlichkeiten kenne. Schädeli: «Wir erachten unsere Mieten für Mobilfunkstandorte als fair und marktgerecht.» Gruber sagt hingegen, dass das Modell von Wüest & Partner nicht eins zu eins auf kommerzielle Mobilfunk-Antennenanlagen angewandt werden könne. «Und kein Im-

«Höhere Preise für den Mobilfunk sind nicht im Interesse unserer Kunden.»

Armin Schädeli
Mediensprecher Swisscom

mobiliensprecher in der Branche kann plausibel nachvollziehen, weshalb die Referenz ausgerechnet eine 1½-Zimmer-Wohnung sein soll. Weshalb nicht zwei Parkplätze oder drei Kellerabteile oder doch eher eine 5½-Zimmer-Wohnung?

Bei Sunrise will man die Berechnungen von Gruber nicht kommentieren. Grundsätzlich sei die Entschädigung für die Nutzung von Grundstücken und Liegenschaften abhängig von verschiedenen Kriterien, wie das auch bei Wohnungsmieten der Fall sei, sagt Sunrise-Sprecher Roger Schaller.

Für Salt ist es «ein unweigerlicher Bestandteil der Marktmachungstätigkeit eines Mobilfunkmaklers», solche Thesen aufzustellen. Jedoch würden die Mietpreise für Antennenstandorte wie in jedem funktionierenden Markt zuletzt