



**Preis- und Angebotsentwicklung auf dem
deutschen Festnetzmarkt 2017-2020**
Kurzstudie November 2021

Menessa Ricarda Braun
Dr. Christian Wernick
Julian Knips

Impressum

WIK Wissenschaftliches Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH
Rhöndorfer Str. 68
53604 Bad Honnef
Deutschland

Tel.: +49 2224 9225-0
Fax: +49 2224 9225-63
eMail: [info\(at\)wik.org](mailto:info(at)wik.org)
Internet: www.wik.org

Vertretungs- und zeichnungsberechtigte Personen

Geschäftsführerin und Direktorin	Dr. Cara Schwarz-Schilling
Direktor	Alex Kalevi Dieke
Direktor und Abteilungsleiter Netze und Kosten	Dr. Thomas Plückebaum
Direktor und Abteilungsleiter Regulierung und Wettbewerb	Dr. Bernd Sörries
Leiter der Verwaltung	Karl-Hubert Strüver
Vorsitzende des Aufsichtsrates	Dr. Daniela Brönstrup
Handelsregister	Amtsgericht Siegburg, HRB 7225
Steuer-Nr.	222/5751/0722
Umsatzsteueridentifikations-Nr.	DE 123 383 795



In den letzten Jahren haben die Breitbandanbieter auf dem deutschen Markt sehr unterschiedliche Ausbaustrategien praktiziert. Die Deutsche Telekom hat zunächst in großem Umfang ihre Kupfernetze mit Vectoring und Supervectoring aufgerüstet und konzentriert sich nun auf den Ausbau von gigabitfähigem FTTH. Durch die Übernahme von Unitymedia verfügt Vodafone über ein nationales Kabelnetz, über das nach der Aufrüstung mit DOCSIS 3.1 Technologie ebenfalls Gigabitrate vermarktet werden. Schließlich investiert auch eine wachsende Zahl etablierter und neuer alternativer Anbieter in den Aufbau von FTTB/H-Netzen.

Auf der Nachfrageseite ist zu beobachten, dass der Anteil von Breitbandanschlüssen mit hohen und sehr hohen Bandbreiten zwar stetig zunimmt, die große Mehrheit der Kunden jedoch weiterhin über (aufgerüstete) xDSL-Netze versorgt wird.

Im Rahmen eines Forschungsprojekts hat das WIK die Preise und Produkte der wichtigsten deutschen Breitbandanbieter im Zeitraum von 2017 bis 2020 analysiert. Dabei wurde die Preisentwicklung nach Anbietern, Bandbreitenklassen und Technologie (xDSL, Kabel, FTTB/H) differenziert betrachtet. Diese Kurzstudie stellt die wichtigsten Untersuchungsergebnisse in komprimierter Form dar. Eine ausführlichere Darstellung findet sich im Diskussionsbeitrag „Analyse der Angebotsentwicklung für leitungsgebundene Breitbanddienste für Privatkunden im deutschen Festnetzmarkt von 2017-2020“.

Dr. Cara Schwarz-Schilling

Das Angebot auf dem deutschen Festnetzmarkt Anbieter und Technologien

98% der deutschen Haushalte sind mit Bandbreiten ≥ 16 Mbit/s erreichbar.

Die Telekom und Vodafone versorgen zusammen 2/3 aller Breitbandkunden

95%

xDSL-Coverage

76% VDSL Vectoring
52% Supervectoring

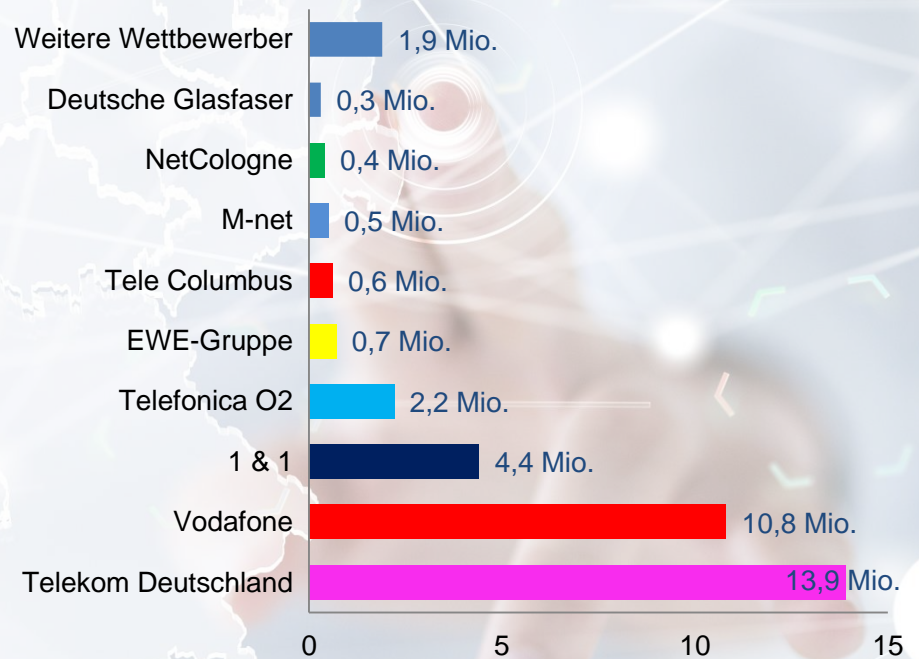
68%

Kabel-Coverage

53% DOCSIS 3.1

15%

FTTB/H-Coverage



Quelle: atene KOM (2021).

Quelle: WIK basierend auf Zahlen von DIALOG CONSULT / VATM (2020).

Die Nachfrage auf dem deutschen Festnetzmarkt Produkte, Bandbreiten und Technologien

Die Mehrzahl der Breitbandanschlüsse in Deutschland sind Double-Play-Bündel bestehend aus Internet und leitungsgebundener Sprachtelefonie

20,9 Mio. Double-Play-Bündel

11,7 Mio. Triple-Play-Bündel

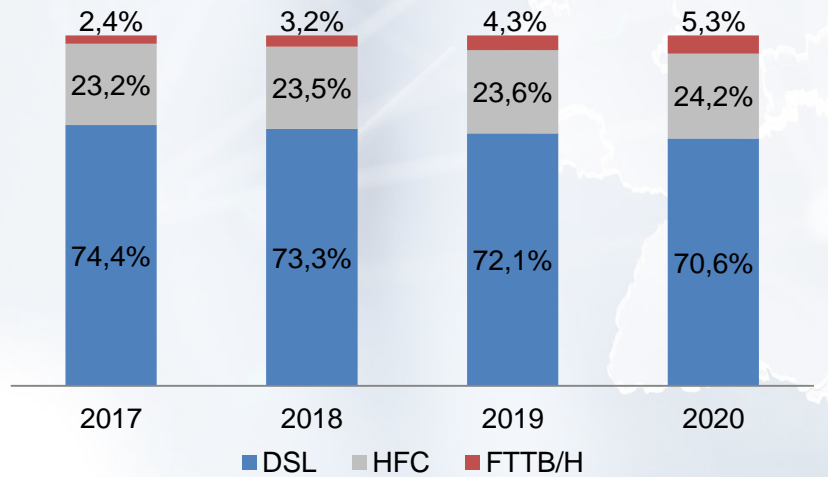
2,0 Mio. Single-Play-Anschlüsse

1,5 Mio. Quad-Play-Bündel

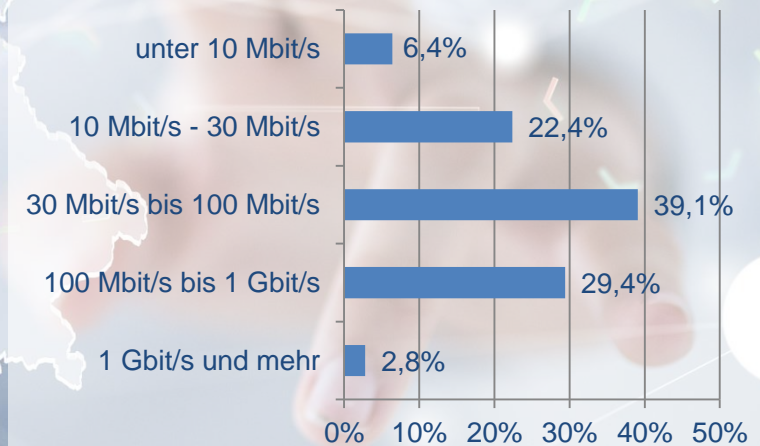
Quelle: Bundesnetzagentur (2021).

xDSL ist weiterhin die dominierende Zugangstechnologie, allerdings mit einem leicht sinkenden Anteil

Ein knappes Drittel aller deutschen Breitbandkunden nutzte Stand Ende 2020 Anschlüsse mit Bandbreiten von 100 Mbit/s und mehr



Quelle: WIK basierend auf Zahlen der Bundesnetzagentur (2021).



Quelle: WIK basierend auf Zahlen der Bundesnetzagentur (2021).

Datenbasis

- Die vorliegende Analyse setzt auf einem Datensatz auf, der vom WIK im **Zeitraum 01/2017 bis 12/2020 auf monatlicher Basis erhoben** wurde.
- Erhoben wurden **xDSL-, Glasfaser- oder Kabel-basierte Tarife**.
- Die **Auswahl der Anbieter erfolgte nach Marktrelevanz**, d. h. nach Marktanteilen.
- Zusätzlich wurden aus der Kategorie „weitere Wettbewerber“ Eazy und Congstar mit in die Erhebung aufgenommen.
- Aufgrund der größten Marktrelevanz und aus Gründen der Vergleichbarkeit wurden ausschließlich **Double-Play-Tarife** und (bis auf wenige Ausnahmen) **„echte“ Flatrates**, d. h. Tarife mit einer Festnetz-Flat und unbegrenztem Datenvolumen, mit 24-monatiger Laufzeit erhoben.
- Insgesamt enthält der verwendete **Paneldatensatz 2.586 Datensätze**.

	Anbieter	Technologie
1	1&1	xDSL, Glasfaser
2	Congstar	xDSL
3	Deutsche Glasfaser	Glasfaser
4	Eazy (ab 08/2017)	Kabel
5	EWE	xDSL, Glasfaser
6	M-net	xDSL, Glasfaser
7	NetCologne	xDSL, Glasfaser, Kabel
8	O2	xDSL
9	PŸUR (Tele Columbus)	Kabel
10	Telekom	xDSL, Glasfaser
11	Vodafone DSL	xDSL
12	Vodafone Kabel	Kabel
13	Unitymedia (bis 03/2020)	Kabel

Übergeordnete Forschungsfrage:

Wie haben sich die Breitbandpreise für Produkte mit verschiedenen Bandbreiten zwischen 01/2017-12/2020 entwickelt?

Festlegung von Bandbreitenklassen

- Bei der durchgeführten Preisanalyse unterscheiden wir zwischen Tarifen in verschiedenen Bandbreitenklassen (BBK).**
- Bei der Festlegung der Untergrenzen (in Mbit/s im Download) der einzelnen BBK haben wir uns an der Vermarktungsrealität im deutschen Festnetzmarkt und an der technischen Leistungsfähigkeit der betrachteten Technologien orientiert.
- Die Obergrenzen (in Mbit/s im Download) der einzelnen BBK werden durch die Untergrenzen der nächsthöheren BBK terminiert.
- Bei jedem Wechsel in die nächsthöhere BBK fällt eine Technologie weg, über die die Tarife realisiert werden können.** Eine Ausnahme stellt hier der Wechsel von BBK 5 auf BBK 6 dar.

BBK	Mbit/s im Download	Technologien					
		xDSL				Glasfaser	Kabel
		ADSL	VDSL	VDSL Vectoring	VDSL Supervectoring		
1	16 Mbit/s - 49 Mbit/s	X	X	X	X	X	X
2	50 Mbit/s - 99 Mbit/s		X	X	X	X	X
3	100 Mbit/s - 249 Mbit/s			X	X	X	X
4	250 Mbit/s - 399 Mbit/s				X	X	X
5	400 Mbit/s - 999 Mbit/s					X	X
6	≥ 1000 Mbit/s					X	X

Preisberechnung

Schritt 1: Berechnung des Effektivpreises

Ausgangspunkt der quantitativen Analyse ist der errechnete „effektive monatliche Preis“:

Alle einmaligen Gebühren und Gutschriften werden auf eine Laufzeit von 24 Monaten umgelegt, daraus wird ein durchschnittlicher monatlicher Preis errechnet, der zu der monatlichen Grundgebühr addiert bzw. von ihr abgezogen wird.

Schritt 2: Berechnung der Minimalpreise

Für jeden in der Datenbasis enthaltenen Tarif wird geprüft, ob dieser die jeweils untersuchten Kriterien erfüllt (z. B. Technologie: Kabel; BBK 3, d. h. vermarktete Download-Bandbreite = 100-249 Mbit/s). Nur Tarife, die die jeweils abgefragten Kriterien erfüllen, gehen in die weitere Berechnung mit ein.

Bietet ein Anbieter mehrere Tarife an, die die jeweils untersuchten Kriterien erfüllen, wird jeweils nur der günstigste Tarif (Minimalpreis) dieses Anbieters weiter berücksichtigt.

Hierbei wird unterstellt, dass sich ein Endkunde, der bei einem Anbieter die Wahl zwischen mehreren Tarifen hat, die seine Anforderungen erfüllen, immer für den Tarif mit dem günstigsten Preis (Minimalpreis) entscheidet.

Schritt 3: Berechnung des Durchschnittspreises

Aus den Minimalpreisen der einzelnen Anbieter wird jeweils der Durchschnittspreis über alle Anbieter berechnet.

Wenn in der folgenden Präsentation der Analyseergebnisse ohne Bezug zu einem bestimmten Anbieter der Begriff „Preis“ verwendet wird, bezieht sich dies auf den aus den Minimalpreisen errechneten Durchschnittspreis.



Sensitivitätsanalyse

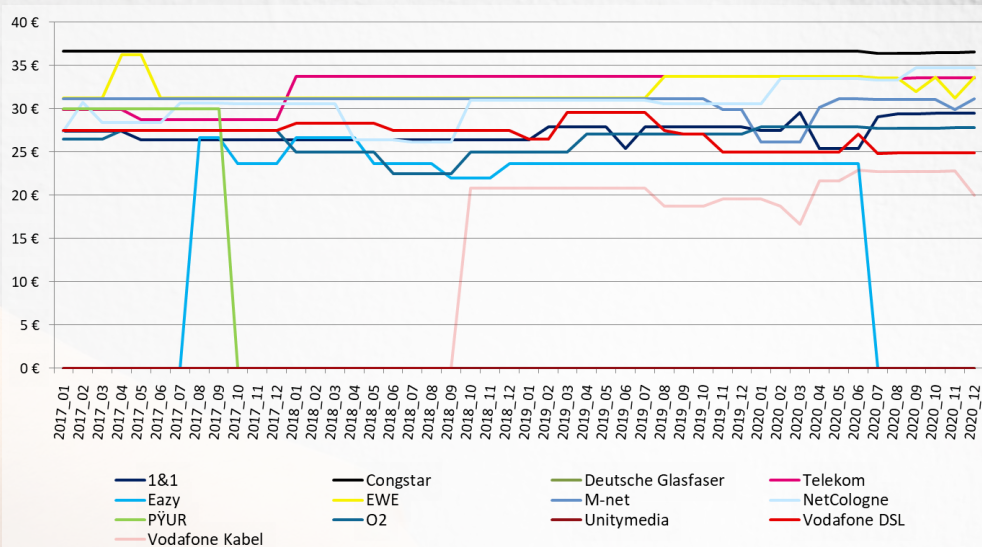
Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse wurden die Preise auch für eine Laufzeit von 60 Monaten berechnet.

Rabatte, wie eine reduzierte oder kostenlose Grundgebühr in den ersten Monaten der Laufzeit des Vertrages oder der Erlass der Anschlussgebühr, senken den Effektivpreis im Vergleich zur monatlichen Grundgebühr.

Dieser Effekt schlägt bei einer Laufzeit von 24 Monaten stärker durch als bei einer Laufzeit von 60 Monaten, da die den Effektivpreis senkenden Rabatte bei einer längeren Laufzeit auf eine größere Anzahl an Monaten verteilt werden.

Analog dazu erhöhen erhobene Einmalgebühren beim Abschluss des Vertrages, wie zum Beispiel die Anschlussgebühr, den Effektivpreis stärker bei einer kürzeren Laufzeit.

Preisentwicklung der einzelnen Anbieter für Bandbreitenklasse 2 – 50-99 Mbit/s



In der Bandbreitenklasse, die im Betrachtungszeitraum am stärksten nachgefragt wird, ist kaum Angebotsdynamik erkennbar

Es sind keine klaren Trends in der Preissetzung erkennbar. Einzelne Ausschläge sind auf kurzfristige Promotion-Aktivitäten zurückzuführen.

Vodafone Kabel ist seit dem Launch eines passenden Produkts im Herbst 2018 kontinuierlich günstigster Anbieter, Congstar bietet durchgehend das teuerste Produkt an.

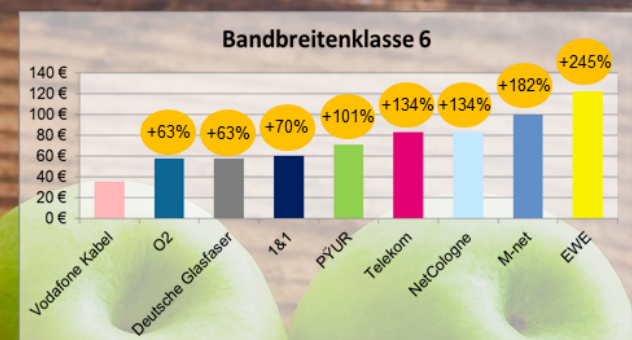
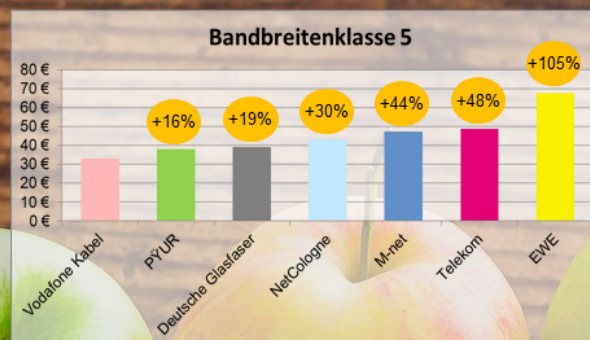
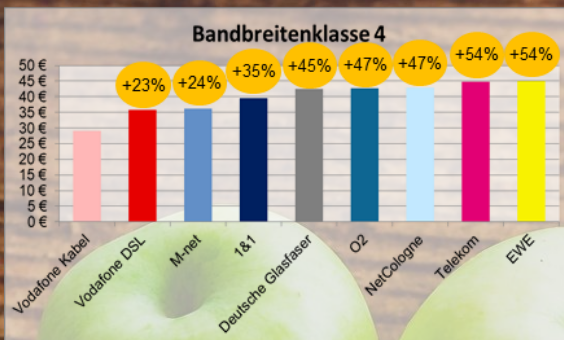
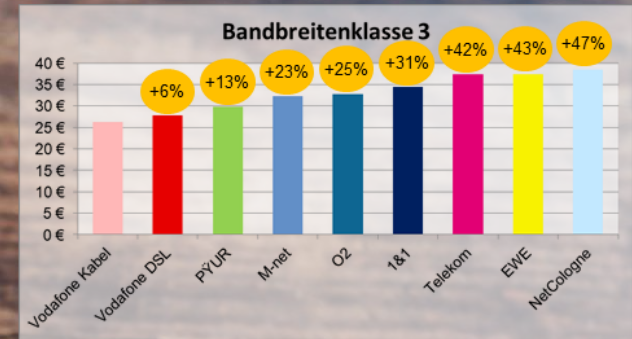
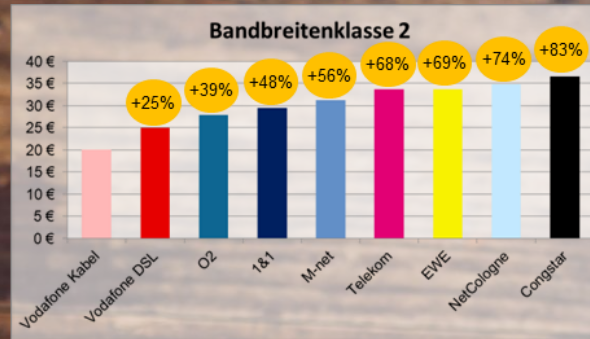
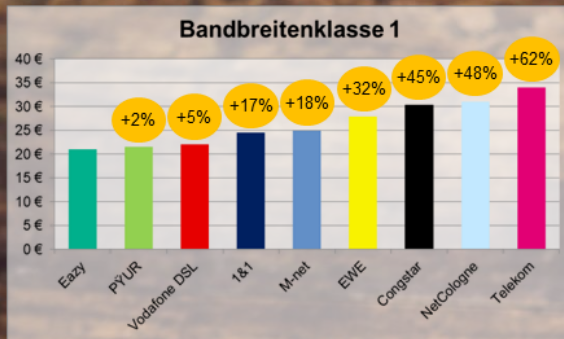
Die Deutsche Glasfaser und Unitymedia sind in dieser BBK im gesamten Zeitraum nicht vertreten. Auch Eazy hat seit 07/2020 keinen 50 Mbit/s Tarif mehr im Produktportfolio.



- Wie unterscheiden sich die Preise innerhalb der ausgewählten BBK zwischen den verschiedenen Anbietern?
- Wie haben sich die Preise im Zeitverlauf entwickelt?



Preisdifferenzierung zwischen den Anbietern für verschiedene Bandbreitenklassen – 12/2020



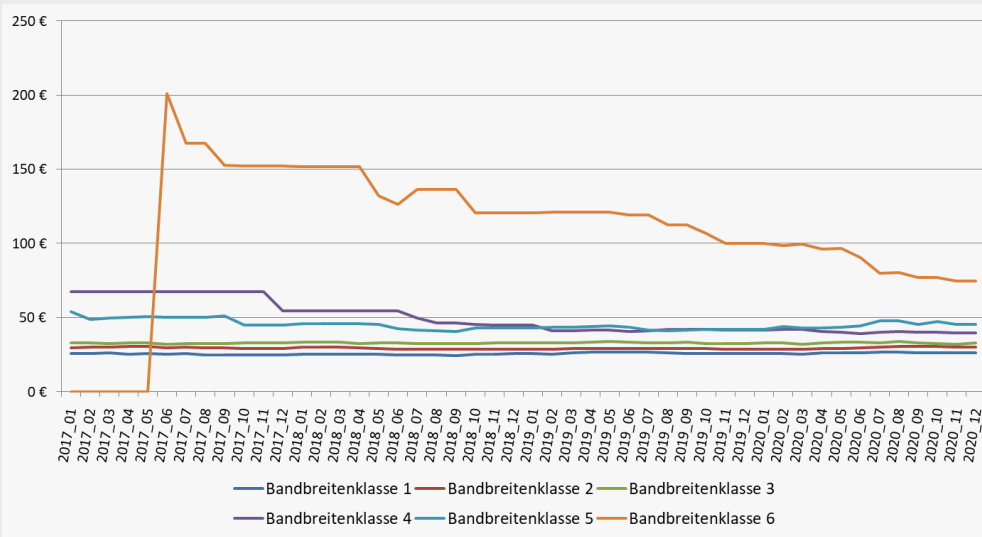
- Welcher Anbieter ist in der Bandbreitenklasse 1-6 der jeweils günstigste?
- Welchen Preisaufschlag muss der Endkunde bei den anderen Anbietern im Vergleich zum jeweils günstigsten Anbieter zahlen?
- In welchen BBK ist die Preisstreuung zwischen den Anbietern am geringsten / größten?

Vodafone Kabel ist in den BBK 2-6 der günstigste Anbieter. Bei Download Bandbreiten unter 50 Mbit/s (BBK 1) bietet Eazy über das Vodafone Kabelnetz die günstigsten Tarife an.

Die geringere Preisstreuung bei Bandbreiten zwischen 100-249 und 250-399 Mbit/s ist ein Indiz dafür, dass der Wettbewerb in diesen Bandbreiten am aktuellen Rand besonders ausgeprägt ist.

Bei Gigabitbandbreiten besteht die deutlichste Preisstreuung. In Relation zum gigabitfähigen Produkt von Vodafone Kabel verlangen fünf Anbieter (PŸur + 101%,Telekom +134%, NetCologne +134%, M-net +182%und EWE +245%) Ende 2020 einen mindestens doppelt so hohen Effektivpreis.

Entwicklung der Durchschnittspreise für verschiedene Bandbreitenklassen



- Wie unterscheiden sich die durchschnittlichen Preise zwischen den verschiedenen Bandbreitenklassen?
- Wie haben sich die Preise im Zeitverlauf entwickelt?

Während die Preise für Anschlüsse mit niedrigen Bandbreiten weitgehend konstant sind, sinken sie bei hohen Bandbreiten im Zeitverlauf deutlich

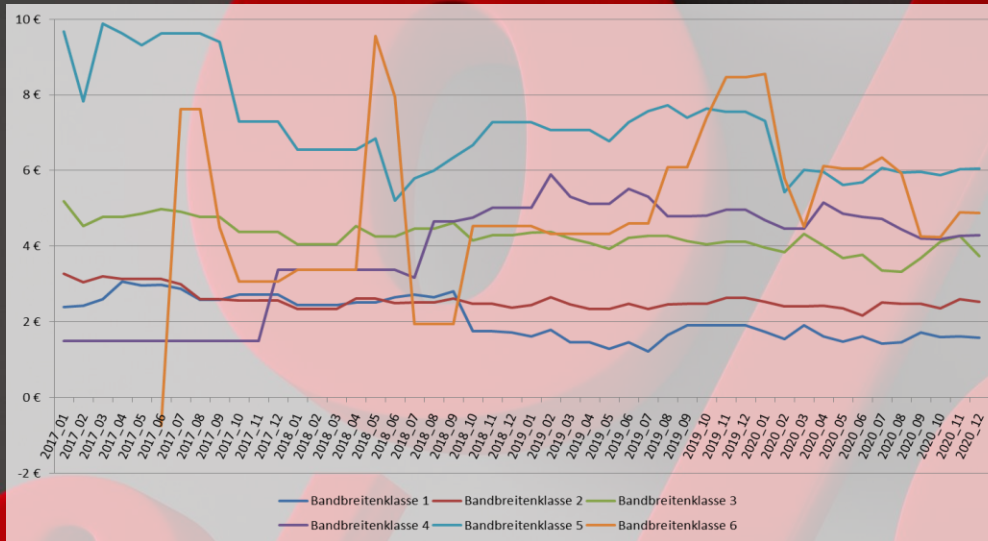
Die Preise in den BBK 1-3 sind im Zeitverlauf relativ konstant, die Preisunterschiede zwischen BBK 1 und 2 sowie zwischen BBK 2 und BBK 3 sind ungefähr gleich groß. In der BBK 4 sinkt der Preis mit dem Markteintritt zusätzlicher Anbieter in dieses Bandbreitensegment und der Einführung von Supervectoring (ab 07/2018).

Bis 02/2019 ist die BBK 5 günstiger als die BBK 4. Dies ist mutmaßlich darauf zurückzuführen, dass Produkte mit Bandbreiten zwischen 100 und 250 Mbit/s (BBK 4) im Download vor der Einführung von Supervectoring in der Vermarktungsrealität auf dem deutschen Markt keine große Rolle gespielt haben. Die Kabelnetzbetreiber haben hingegen seit Einführung der DOCSIS 3.0 Technologie Produkte mit Bandbreiten von 400 Mbit/s (BBK 5) im Download aktiv vermarktet.

Zum Ende der Erhebungsperiode steigt der Preis wieder an, bedingt durch den Marktaustritt von Unitymedia und den Markteintritt mehrerer Glasfaseranbieter.

Der Preis in BBK 6, welche mutmaßlich vor allem auf Geschäftskunden ausgerichtet war, sinkt von einem sehr hohen Ausgangsniveau je länger das Produkt im Markt ist und je mehr Anbieter Gigabitprodukte vermarkten. Gleichwohl ist die Streuung weiterhin stark ausgeprägt.

Rabattstrategien in der Breitbandvermarktung Preisunterschiede bei 24- und 60-monatiger Laufzeit



- Welche Differenz ergibt sich beim Effektivpreis beim Vergleich einer 60- und 24-monatigen Laufzeit?
- Gibt es hier Unterschiede in den verschiedenen Bandbreitenklassen?

Viele Anbieter gewähren bei Vertragsneuabschlüssen Rabatte – diese variieren jedoch deutlich je nach gewählter Bandbreite

Die Sensitivitätsanalyse gibt Hinweise darauf, auf welche Bandbreitenklassen die Anbieter ihre Marketingaktivitäten konzentrieren.

Die obige Abbildung zeigt für jeden Monat innerhalb des Betrachtungszeitraumes 01/2017 bis 12/2020 die Differenz aus dem durchschnittlichen monatlichen Effektivpreis über alle Anbieter bei einer 60-monatigen Laufzeit und dem Preis bei einer 24-monatigen Laufzeit. Ein positiver Wert bedeutet daher, dass der durchschnittliche monatliche Effektivpreis bei einer 24-monatigen Laufzeit günstiger ist als der Preis bei einer 60-monatigen Laufzeit.

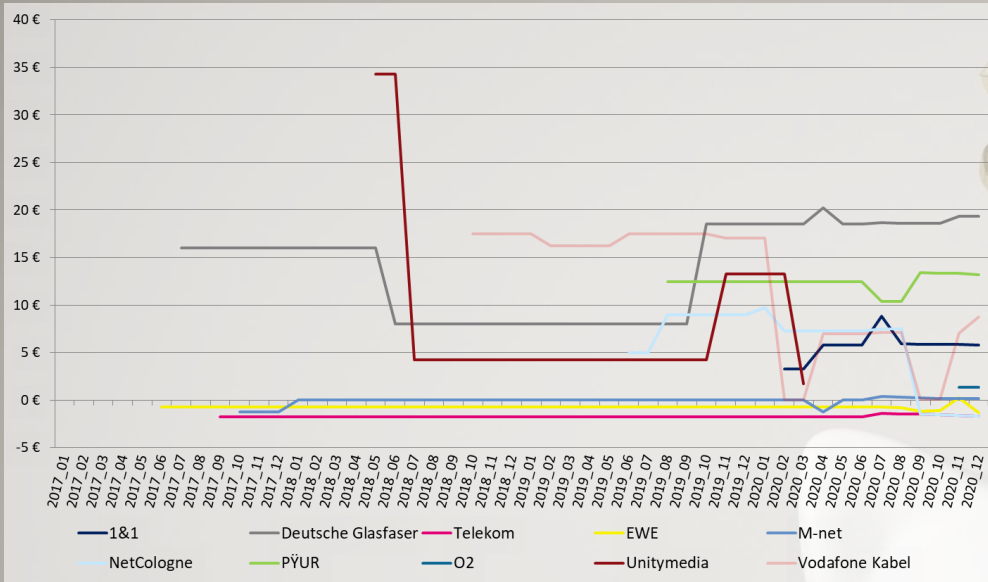
In 12/2020 bewegt sich die Differenz je nach BBK zwischen 1,58 € (BBK 1) und 6,05 € (BBK 5).

In BBK 5 liegt die Differenz im gesamten Betrachtungszeitraum auf hohem Niveau.

Die Schwankungen in BBK 6 sind das Resultat der unterschiedlichen Vermarktungsstrategien im Markt.

Deep Dive in die Gigabitvermarktung

Preisunterschiede bei 24- und 60-monatiger Laufzeit



- Welche Anbieter geben bei Gigabitbandbreiten Promotionsrabatte in den ersten 24 Monaten der Laufzeit?
- Welche Anbieter sind bei einer Laufzeit von 60 Monaten günstiger?

Bei der Vermarktung von Gigabitinternet verfolgen die Anbieter unterschiedliche Strategien

1&1, Deutsche Glasfaser, Pÿur, O2, Unitymedia und Vodafone Kabel gewähren auch bei Gigabitтарifen zum Teil deutliche Rabatte.

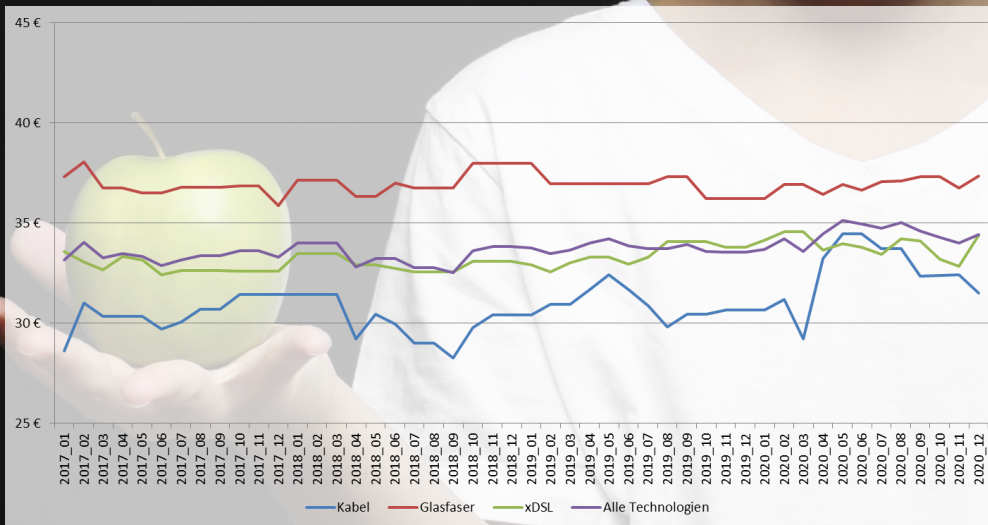
Bei der Deutschen Telekom liegt der monatliche Effektivpreis für 60 Monate im gesamten Betrachtungszeitraum hingegen unter dem für 24 Monate (-1,40 € bis -1,75 € Preisdifferenz pro Monat), d. h. die Anschlussgebühren sind höher als mögliche Rabatte.

Bei M-net, EWE und NetCologne wurden im Erhebungszeitraum temporär Rabatte gewährt.

Preisdifferenzierung nach Technologie in ausgewählten Bandbreitenklassen – 100-249 Mbit/s



- Gibt es in BBK 3 eine Preisdifferenzierung zwischen den Technologien?
- Wie unterscheiden sich die Preise zwischen den verschiedenen Technologien?
- Wie entwickeln sich die Preise für die verschiedenen Technologien im Zeitverlauf?



Vergleichsweise konstante Durchschnittspreise mit deutlichen Abständen nach Technologie

In BBK 3 (100-249 Mbit/s im Download) ist Glasfaser durchgehend die teuerste Technologie, die Preise bewegen sich hier zudem auf vergleichsweise konstantem Niveau.

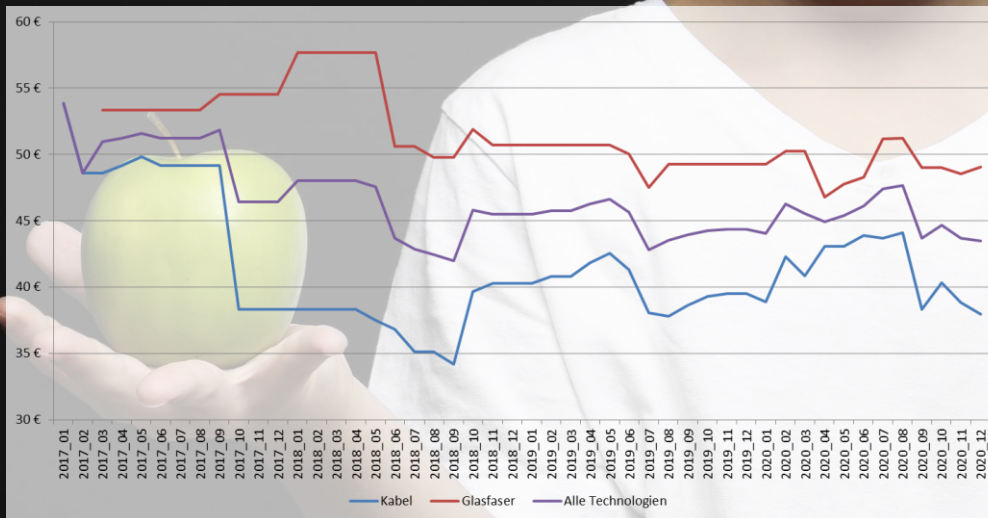
Die Preise für Produkte auf Basis von VDSL Vectoring sind zwischen denen für Kabel- und Glasfaser-Produkte angesiedelt und bewegen sich ebenfalls auf vergleichsweise konstantem Niveau.

Ausreißer bei der Entwicklung der Durchschnittspreise für Kabeltarife lassen sich auf singuläre Ereignisse zurückführen, wie z. B. den Marktaustritt von Unitymedia im Frühjahr 2020 oder die Nichtverfügbarkeit eines Tarifes in dieser BBK bei Vodafone Kabel im April, Mai und Juni 2020.

Preisdifferenzierung nach Technologie in ausgewählten Bandbreitenklassen – 400-999 Mbit/s



- Gibt es in BBK 5 eine Preisdifferenzierung zwischen den Technologien?
- Wie unterscheiden sich die Preise zwischen den verschiedenen Technologien?
- Wie entwickeln sich die Preise für die verschiedenen Technologien im Zeitverlauf?



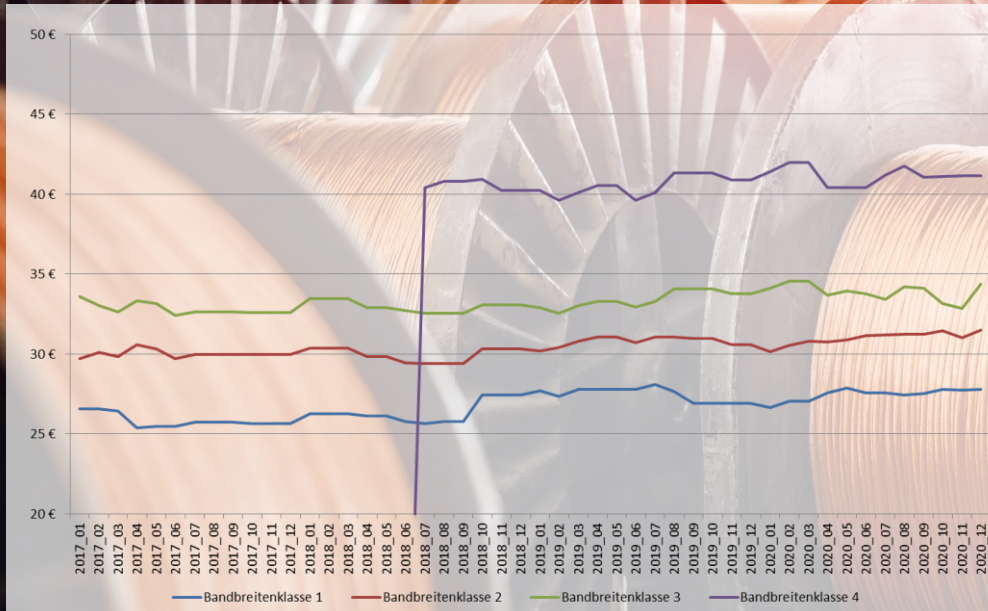
Trotz deutlicher Preisabstände reagieren Kabel und Glasfaserpreise aufeinander

Auch in dieser BBK liegen die Durchschnittspreise über alle Anbieter für Glasfaser-basierte Tarife durchgängig über denen, die auf Kabeltechnologie basieren.

Preisreaktionen zwischen Kabel- und Glasfasertarifen sind beobachtbar, gleichwohl steigt das Delta zwischen den Technologien. Während das Preisdelta in 03/2017 noch bei 4,72 € liegt, beträgt dieses in 12/2020 11,14 €

Für beide Technologien sind im Zeitablauf fallende Preise zu konstatieren, allerdings auf unterschiedlichem Niveau. Die Preise der Kabeltarife sinken deutlich stärker.

Preisdifferenzierung bei unterschiedlichen Bandbreiten, die über xDSL-Technologie vermarktet werden



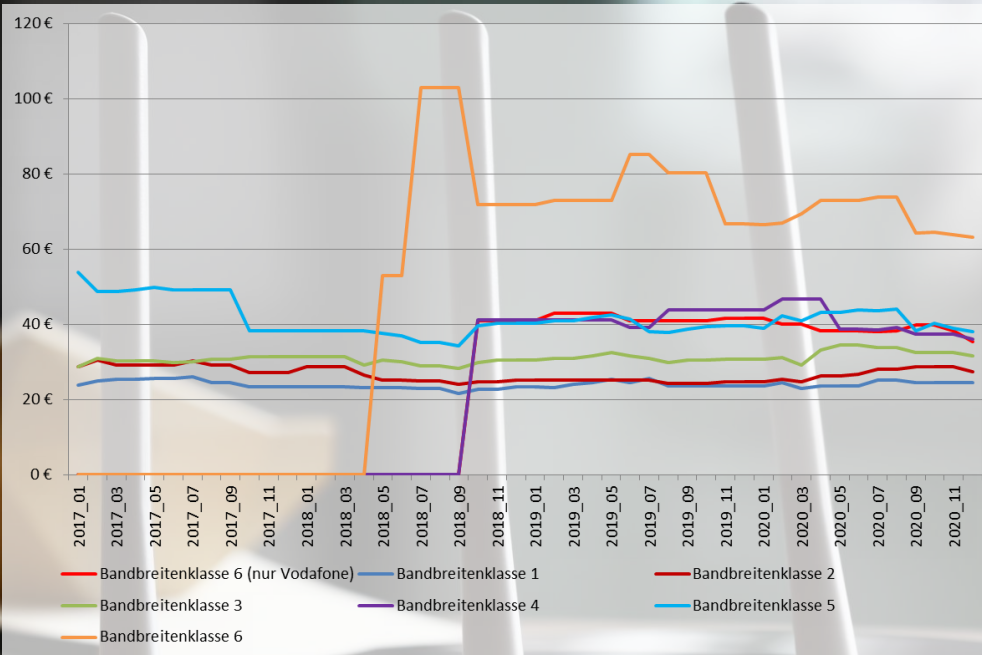
- Wie unterscheiden sich die Durchschnittspreise für xDSL-Tarife für verschiedene BBK?
- Gibt es Veränderungen im Zeitverlauf?
- Bei welchem Wechsel in die jeweils nächsthöhere BBK sind die Aufschläge am höchsten?

Höchster Preisaufschlag wird beim Wechsel von VDSL Vectoring auf Supervectoring fällig

In den BBK 1-3 zeigen sich für xDSL-Tarife im gesamten Erhebungszeitraum vergleichsweise konstante Durchschnittspreise mit leicht steigendem Niveau. Auch das Delta zwischen den drei BBK ist nahezu konstant.

Beim Wechsel in BBK 4, d. h. auf ein Supervectoring Produkt, werden jedoch höhere Aufschläge fällig als bei einem Wechsel auf die nächsthöhere BBK in den unteren drei BBK.

Preisdifferenzierung bei unterschiedlichen Bandbreiten, die über Kabel-Technologie vermarktet werden



- Wie unterscheiden sich die Durchschnittspreise für Kabel-Tarife für verschiedene BBK?
- Gibt es Veränderungen im Zeitverlauf?
- Bei welchem Wechsel in die jeweils nächsthöhere BBK sind die Aufschläge am höchsten?

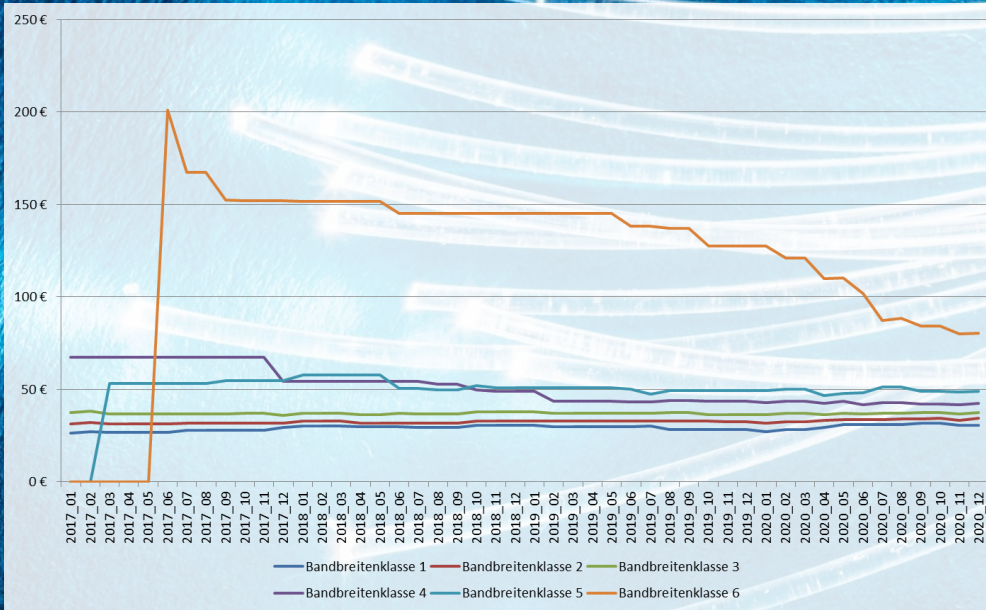
Die höchsten Aufschläge im Kabel werden bei einem Wechsel in einen Gigabit Tarif fällig

Der Wechsel in eine höhere BBK ist mit Preissteigerungen verbunden, etwaige Abweichungen bei den BBK 4 und 5 sind auf die Zusammensetzung der Anbieter in den BBK zurückzuführen.

Die höchsten Aufschläge werden bei einem Wechsel in einen Gigabit Tarif fällig.

Bei der Betrachtung der Durchschnittspreise über alle Anbieter ist zu beachten, dass bei der Berechnung ein ungewichteter Durchschnitt zugrunde gelegt wurde, der aufgrund des hohen Marktanteils von Vodafone unter den Kabelanbietern und insbesondere bei Gigabitanschlüssen deutlich über dem „realen“ Durchschnittspreis im Kabel liegt. Entsprechend weist die Abbildung den Preis für Vodafone in Bandbreitenklasse 6 separat aus.

Preisdifferenzierung bei unterschiedlichen Bandbreiten, die über Glasfaser-Technologie vermarktet werden



- Wie unterscheiden sich die Durchschnittspreise für Glasfaser-Tarife für verschiedene BBK?
- Gibt es Veränderungen im Zeitverlauf?
- Bei welchem Wechsel in die jeweils nächsthöhere BBK sind die Aufschläge am höchsten?

Die höchsten Aufschläge werden bei einem Wechsel in einen Gigabit Tarif fällig

Die Preise in den unteren 3 BBK sind vergleichsweise konstant. Wechsel in höhere BBK sind mit Preissteigerungen verbunden, etwaige Abweichungen bei den BBK 4 und 5 sind auf die Zusammensetzung der Anbieter in den BBK zurückzuführen.

In BBK 6 sinken die Durchschnittspreise über alle Anbieter im Zeitverlauf deutlich. Der Preisrückgang ist sowohl auf Preissenkungen als auch auf neue Markteintritte zurückzuführen. War das Pricing ursprünglich auf kleine Geschäftskunden und Intensivnutzer ausgerichtet, signalisieren die fallenden Preise eine Öffnung für breitere Kundensegmente. Dennoch differieren die Preise zum Ende der Betrachtungsperiode weiterhin.

Günstigste Anbieter mit Preisen zwischen 57,78 € und 60,29 € sind O2, die Deutsche Glasfaser und 1&1. Im mittleren Preisbereich liegen die Deutsche Telekom und NetCologne mit 82,71 €. Am teuersten sind EWE mit 122,22 € und M-net mit 99,69 €.

Fazit

Die Preise für Double-Play Tarife, die über die Kupfertechnologien ADSL, VDSL und VDSL Vectoring realisiert werden, sind im Betrachtungszeitraum relativ konstant geblieben. Trotz sinkender Take-up-Raten ist auch bei Produkten mit Bandbreiten unter 50 Mbit/s kein Preisverfall zu beobachten.

Bei Produkten mit Download-Bandbreiten von 250 Mbit/s-999 Mbit/s beobachten wir fallende Durchschnittspreise. Dies ist zwei Effekten geschuldet: Zum einen sind neue Wettbewerber (mit vergleichsweise niedrigeren Preisen) in den Markt eingetreten, zum anderen haben Bestandsanbieter ihre Preise reduziert. Letzterer Effekt wirkt sich allerdings weniger stark aus als der erstgenannte.

Bei Gigabitbandbreiten sehen wir die deutlichsten Preisrückgänge (von einem allerdings sehr hohem Ausgangsniveau aus) und eine starke Preisstreuung.

Nur Vodafone betreibt eine transparente Preisdifferenzierung nach Technologie. Mit seinen Kabelprodukten ist Vodafone in den BBK 2-6 der günstigste Anbieter. Bei Download Bandbreiten unter 50 Mbit/s bietet Eazy über das Vodafone Kabelnetz die günstigsten Tarife an.

Vergleicht man die Preise für die verschiedenen Technologien innerhalb der Bandbreitenklassen, zeigt sich über alle Bandbreiten hinweg eine klare Reihenfolge: Glasfaser-basierte Double-Play-Tarife sind am teuersten, gefolgt von xDSL-basierten Tarifen. Die Preise für Kabel-basierte Produkte sind in der Regel am günstigsten. Dies könnte daran liegen, dass die Kabelnetzbetreiber im „klassischen TV-Geschäft“ trotz leicht rückläufiger Kundenzahlen weiterhin so hohe Take-up-Raten und Umsätze erzielen, dass sie dadurch in der Lage sind, das Breitbandgeschäft in gewissen Umfang quer zu subventionieren.

Bei der wettbewerblichen Interpretation der Ergebnisse ist zu beachten, dass ein direkter Wettbewerb zwischen allen 3 Technologien bisher nur vereinzelt in wenigen Großstädten (Köln, München, Hamburg) stattfindet. Während Kabel- und auf Vectoring und Supervectoring aufgerüstete Kupfernetze stark überlappen, werden neue Glasfasernetze häufig außerhalb des Kabel-Footprints ausgebaut.

Den alternativen xDSL-Anbietern, die ihre Tarife über Vorleistungen der Telekom realisieren, sind in ihrer Preissetzung durch die Vorleistungspreise der Deutschen Telekom nach unten hin Grenzen gesetzt. Dies ist eine Erklärung dafür, dass auch tendenziell preisaggressive Marktakteure, die überwiegend auf Basis von Bitstromprodukten der Deutschen Telekom agieren, in den BBK 3 und 4 in der Regel preislich über den Angeboten der Vodafone im Kabelnetz liegen.

Die Glasfaseranbieter sind in ihrem Pricing hingegen weitgehend frei, insbesondere wenn sie sich in Gebieten bewegen, in denen kein oder nur geringer Wettbewerbsdruck durch Kabel oder Vectoring/Supervectoring besteht.

Fazit

In den BBK 3 (100-249 Mbit/s) und 4 (250-399 Mbit/s) und um einen Ausreißer bereinigt in BBK 5 (400-999 Mbit/s) ist die Preisstreuung in der 24-Monats-Betrachtung zwischen den Anbietern aktuell am geringsten.

In diesen BBK und bei Gigabitтарifen werden aktuell auch die höchsten Rabatte ausgewiesen. Diese sind Indikatoren dafür, dass die Anbieter bemüht sind, Endkunden insbesondere für Produkte mit Bandbreiten von mind. 100 Mbit/s im Download zu gewinnen.

Während der Schwerpunkt bei Anbietern mit starkem Fokus auf Vectoring und Supervectoring (Deutsche Telekom, 1&1, Telefónica) auf den BBK 3 und 4 liegt, konzentrieren sich Kabel- und Glasfaseranbieter eher auf Bandbreiten über 250 Mbit/s.

In BBK 6 fallen beim Vergleich der Preise bei einer 24- und 60-monatigen Laufzeit deutliche Unterschiede in den Vermarktungsstrategien der verschiedenen Anbieter auf. Einige Anbieter geben hohe Rabatte in den ersten Monaten der Laufzeit, teilweise sogar in den gesamten ersten 24 Monaten. Andere Anbieter gewähren in dieser BBK gar keine Rabatte und berechnen zudem noch eine Anschlussgebühr.

Unsere Ergebnisse zeigen, dass der Wettbewerb am aktuellen Rand insbesondere in den BBK stark ausgeprägt ist, die auch mit aufgerüsteter Kupfertechnologie (Vectoring und Supervectoring) versorgt werden können. Hierzu trägt auch der vorleistungsbasierte Wettbewerb wesentlich bei, die preisgünstigsten Produkte werden jedoch im Kabel angeboten.

Auffällig sind die großen Preisunterschiede zwischen Kabel- und Glasfaser-basierten Produkten, insbesondere bei hohen Bandbreiten. Diese sind insbesondere in den BBK 5 und 6 auf die Preissetzung von Anbietern zurückzuführen, die Glasfaser überwiegend in Gebieten vermarkten, in denen kein Wettbewerb durch Kabelnetze besteht. Alleinstellungsmerkmale bei hohen Bandbreiten werden offensichtlich genutzt, um gegenüber niedrigen Bandbreitenklassen sehr hohe Preisaufschläge zu realisieren.

Die Ergebnisse deuten somit auf deutliche Unterschiede zwischen den Angeboten von Unternehmen mit Fokus auf urbane (potentiell wettbewerbslich geprägte) und ländliche Regionen sowie eine regionale Preisdifferenzierung bei hohen Bandbreiten hin. Diese sollte auf Basis einer granulareren Erhebung und unter Berücksichtigung einer größeren Anbieterzahl untersucht werden. Interessant wird auch sein, wie sich die im Zuge des weiteren Glasfaserausbau zwangsläufig zu erwartende stärkere Überlappung von Glasfaser- und Kabelnetzen in Kombination mit einem steigenden Bandbreitenbedarf der Breitbandkunden auf das Pricing auswirken wird.

Grundsätzlich bleibt jedoch festzuhalten, dass sich Angebot und Nachfrage für sehr hohe Bandbreiten aufgrund der relativ geringen Abdeckung mit Glasfaseranschlüssen in Deutschland noch in einem frühen Entwicklungsstadium befinden.

Über die Studie:

Weitere Ergebnisse sind im WIK-Diskussionsbeitrag „Analyse der Angebotsentwicklung für leitungsgebundene Breitbanddienste für Privatkunden im deutschen Festnetzmarkt von 2017-2020“ veröffentlicht.

Über das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK):

Das Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK) in Bad Honnef berät seit mehr als 30 Jahren öffentliche und private Auftraggeber weltweit in den Bereichen Telekommunikation, Internet, Post und Energie. Zu den Schwerpunktthemen gehören Politik, Regulierung und Strategie. Weitere Informationen finden Sie unter: www.wik.org.

Science
meets
Consulting

Quellennachweis:

- Seite 4: atene KOM (2021): Aktuelle Breitbandverfügbarkeit in Deutschland (Stand Ende 2020), Erhebung der atene KOM im Auftrag des BMVI; https://www.bmvi.de/SharedDocs/DE/Publikationen/DG/breitband-verfuegbarkeit-ende-2020.pdf?__blob=publicationFile
- DIALOG CONSULT / VATM (2020): 22. TK-Marktanalyse Deutschland 2020, Ergebnisse einer Befragung der Mitgliedsunternehmen im Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V. im dritten Quartal 2020, Köln, 06. Oktober 2020; https://www.vatm.de/wp-content/uploads/2020/10/VATM_TK-Marktstudie-2020_1020_a.pdf
- Seite 5: Bundesnetzagentur (2021): Jahresbericht 2020, Märkte im digitalen Wandel, https://www.bundesnetzagentur.de/SharedDocs/Mediathek/Jahresberichte/JB2020.pdf;jsessionid=72EE8CD7D3CE302BF2FF3AA81828C142?__blob=publicationFile&v=5

Bildnachweis:

- Seite 1: ©Coloures-Pic - stock.adobe.com
- Seite 4 & 5: ©vegefox.com - stock.adobe.com
- Seite 6: ©issaystudio - stock.adobe.com
- Seite 7: ©issaystudio - stock.adobe.com
©v.poth - stock.adobe.com
- Seite 8: ©Muhammadsainudin - stock.adobe.com
- Seite 9: ©Federica Fortunat - stock.adobe.com
- Seite 10: ©sitthiphong - stock.adobe.com
- Seite 11: ©peterschreiber.media - stock.adobe.com
- Seite 12: ©Dilok - stock.adobe.com
- Seite 13 & 14: ©MrsLePew - stock.adobe.com
- Seite 15: ©PARILOV EVGENIY - stock.adobe.com
- Seite 16: ©Pixel-Shot - stock.adobe.com
- Seite 17: ©VALENTYN VOLKOV - stock.adobe.com
- Seite 18 & 19: ©sk_com - stock.adobe.com