

Konsolidierung und Kooperationen bei Glasfaser ausbauenden Unternehmen

Autoren:
Menessa Ricarda Lachmann
Dr. Christian Wernick
Dr. Thomas Plückebaum
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
E-Mail: info@wik.org
www.wik.org

Vertretungs- und zeichnungsberechtigte Personen

Geschäftsführung	Dr. Cara Schwarz-Schilling (Vorsitzende der Geschäftsführung, Direktorin) Alex Kalevi Dieke (Kaufmännischer Geschäftsführer)
Prokuristen	Prof. Dr. Bernd Sörries Dr. Christian Wernick Dr. Lukas Wiewiorra
Vorsitzender des Aufsichtsrates	Dr. Thomas Solbach
Handelsregister	Amtsgericht Siegburg, HRB 7225
Steuer-Nr.	222/5751/0722
Umsatzsteueridentifikations-Nr.	DE 123 383 795

Stand: Januar 2025

Bildnachweis Titel: ©lassedesignen - stock.adobe.com

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung	II
Summary	IV
1 Einführung	1
2 Optionen zur Realisierung von Größenvorteilen	6
2.1 Chancen und Herausforderungen aus unternehmensstrategischer Sicht	6
2.2 Beurteilung aus wettbewerbspolitischer Sicht	8
3 Stand der Konsolidierung unter den im FTTB/H-Ausbau engagierten Unternehmen	11
3.1 Konsolidierungen in den letzten drei Jahren	11
3.2 Bewertung der bisherigen Entwicklung	15
4 Kooperationen zur Erzielung von Größenvorteilen unter Beteiligung von im FTTB/H-Ausbau engagierten Unternehmen	17
4.1 Kooperationen der TDG	17
4.2 Kooperative Ansätze von Wettbewerbern	22
4.2.1 NordConnect	22
4.2.2 Weitere Ansätze	23
5 Zusammenfassung und Fazit	25
Literaturverzeichnis	27

Abbildungen

Abbildung 1-1: Anteil an bestehender Glasfaserversorgung nach Unternehmenskategorien	4
--	---

Tabellen

Tabelle 3-1: Übernahmen und Insolvenzen bei Glasfaser ausbauenden Unternehmen seit 2023	14
---	----

Zusammenfassung

Der Ausbau von FTTB/H-Netzen in Deutschland weist eine sehr kleinteilige Struktur mit einer Vielzahl an vertikal integrierten Akteuren auf. Dies überrascht vor dem Hintergrund, dass die Ökonomie des Marktes maßgeblich durch Dichtevorteile, Quersubventionierungspotentiale, Skalen- und Verbundvorteile geprägt ist, die in Summe dazu führen, dass Größe einen kritischen Erfolgsfaktor für die Effizienz des Ausbaus und Betriebs darstellt.

Um eine kritische Größe zu erreichen, bestehen grundsätzlich die drei Optionen (1) organisches Wachstum, (2) anorganisches Wachstum durch Unternehmensübernahmen (Konsolidierung) und (3) Kooperationen. Alle drei Optionen bringen unterschiedliche unternehmensspezifische Chancen und Herausforderungen sowie wettbewerbspolitische Implikationen mit sich.

Kooperationen mit dem Ziel, Skaleneffekte zu realisieren, erfordern im Gegensatz zu den beiden anderen Optionen nicht den Einsatz vergleichbar hoher investiver Mittel. Mit Blick auf die Wettbewerbsswirkung können diese aber je nach Ausgestaltung und beteiligten Akteuren, ähnlich wie Übernahmen, zu einer Zunahme der Marktkonzentration führen, allerdings ohne dass wettbewerbliche Genehmigungsverfahren Anwendung finden.

Übernahmen von Glasfaser ausbauenden Unternehmen haben in Deutschland in der jüngeren Vergangenheit nur in recht überschaubarem Umfang stattgefunden. Ursachen sind u. a. fehlende investive Mittel, eine mangelhafte Qualität und / oder Dokumentation angebotener Infrastrukturen sowie sehr unterschiedliche Preisvorstellungen zwischen potenziellen Käufern und Verkäufern. Stattdessen sind zunehmend Kooperationen auf dem deutschen Markt zu beobachten, die auf die Erreichung von Skaleneffekten abzielen.

Prominentestes Beispiel hierfür sind die Kooperation in Form des „Fiber Plattform“ Modells der Telekom Deutschland GmbH (TDG). In diesem Modell ziehen sich die Partner der TDG auf die passive Wertschöpfung zurück und die TDG übernimmt den Aktivnetzbetrieb und die Diensteebene. Dieses Modell spiegelt die Ökonomie der Skaleneffekte auf der Aktiv- und der Diensteebene wider und erlaubt es, die Produktionskosten je Anschluss / Kunde zu senken. Allerdings ist zu bemerken, dass ein solches Modell unter Beteiligung des marktbeherrschenden Unternehmens je nach Ausgestaltung marktverschließend wirken kann.

Vergleichbare Kooperationsmodelle zwischen Wettbewerbern sind im Markt (noch) nicht weit verbreitet. Kooperationen wie die BREKO Einkaufsgemeinschaft oder der Carrier-Verbund zielen darauf ab, Skaleneffekte in Teilbereichen der Wertschöpfung durch eine engere Zusammenarbeit zu erreichen, umfassen aber (bisher) nicht komplette Teile der Wertschöpfung. Mit der NordConnect soll Anfang 2026 eine gemeinsame Beteiligungsgesellschaft mehrerer kommunaler, im FTTB/H-Ausbau engagierter

Unternehmen mit regionalem Fokus in Schleswig-Holstein starten. Hier sollen Skaleneffekte auf der Aktiv- und Diensteebene durch die Zusammenlegung der entsprechenden Aktivitäten der Beteiligten in einer gemeinsamen Gesellschaft realisiert werden.

In Anbetracht der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland, der branchenspezifischen Herausforderungen, denen sich viele Glasfaser ausbauende Unternehmen ausgesetzt sehen sowie der damit verbundenen Schwierigkeiten bei der Finanzierung ist auch kurz bis mittelfristig nicht von einer großen Übernahmewelle auszugehen. Stattdessen ist vermehrt mit Kooperationen unter den alternativen Wettbewerbern sowie unter Einbezug der TDG zu rechnen, da diese einfacher als Unternehmensübernahmen realisierbar sind und kurzfristig die Möglichkeit zur Realisierung von Effizienzvorteilen bieten. Gleichzeitig ist allerdings auch eine Zunahme von Insolvenzen nicht auszuschließen.

Summary

The rollout of FTTB/H networks in Germany has a very fragmented structure with a large number of vertically integrated players. This is surprising given that the market economy is significantly influenced by density advantages, cross-subsidisation potentials, economies of scale and economies of scope. Correspondingly size represents a critical success factor for the efficiency of rollout and operation activities.

Basically three generic options for achieving critical mass can be distinguished: (1) organic growth, (2) inorganic growth through company acquisitions (consolidation) and (3) cooperation. All three options entail different company-specific opportunities and challenges as well as competition policy implications.

Unlike the other two options, cooperations with the aim of achieving economies of scale do not require comparably high levels of investment. However, in terms of their impact on competition, depending on their structure and the players involved, they can lead to an increase in market concentration, similar to acquisitions, but without the need for competitive approval procedures.

Over the last three years, takeovers of FTTB/H companies have only taken place to a limited extent. The reasons for this include a lack of investment funds, poor quality and/or documentation of the infrastructures on offer, and very different price expectations between potential buyers and sellers. Instead, there is an increasing trend towards cooperation on the German market with the aim of achieving economies of scale.

The most prominent example of this is the cooperation in the form of the 'Fibre Platform' model of Telekom Deutschland GmbH (TDG). In this model, TDG's partners focus on the roll-out of passive infrastructure, while TDG takes over the activities on the active network and the service level. This model reflects the economies of scale on the active and service level and allows production costs per connection/customer to be reduced. However, it should be noted that such a model involving the incumbent deemed as SMP operator can have, depending on its design, a market-closing effect.

Comparable cooperation models between competitors are not (yet) widespread in the market. Cooperations such as the BREKO purchasing association or the Carrierverbund aim to achieve economies of scale in sub-areas of value creation through closer cooperation, but do not (yet) cover complete parts of the value chain. NordConnect, a joint company in which participations are held by several municipal utilities engaged in FTTB/H rollout with a regional focus in Schleswig-Holstein, is scheduled to launch in early 2026. The aim here is to achieve economies of scale at the active and service level by combining the relevant activities of the participants in a joint company.

In view of the difficult overall economic situation in Germany, the industry-specific challenges many companies active in the fibre rollout are confronted with, and the

associated financing difficulties, a major wave of takeovers is not to be expected in the short to medium term. Instead a continuously rising number of cooperations between alternative competitors with or without the involvement of TDG seems more likely. They are easier to achieve than company takeovers and offer the opportunity to realise efficiency gains in the short term. At the same time, however, an increase in insolvencies cannot be ruled out.

1 Einführung

Die Ökonomie des FTTB/H-Ausbaus ist Gegenstand einer Vielzahl von Analysen. Modellierungen mit unterschiedlicher methodischer Herangehensweise kommen zu dem Ergebnis, dass die ökonomische Tragfähigkeit paralleler Glasfasernetze mit steigenden durchschnittlichen Kosten pro Anschluss als Folge von Dichtevorteilen sinkt.¹ In Konsequenz ist in urbanen Gebieten ein tragfähiger Wettbewerb zwischen zwei oder ggf. sogar mehr FTTB/H-Netzen möglich, während sich in ländlichen Gebieten, wenn überhaupt, nur der Ausbau einer Infrastruktur eigenwirtschaftlich abbilden lässt.

Auch wenn sich der Anteil der eigenwirtschaftlich erschließbaren Haushalte in Abhängigkeit der getroffenen Annahmen (z. B. über Architekturen, Technologien, Grabungskosten, erzielbare Take-up Raten und ARPU's) unterscheidet², ist ein weiteres übereinstimmendes Ergebnis, dass sich durch einen großflächigen Ausbau, der die Quersubventionierung unprofitabler durch profitable Anschlussgebiete bzw. Cluster umfasst, die wirtschaftlich erreichbare Abdeckung deutlich erhöhen lässt.³ Dies hat sowohl Implikationen für den eigenwirtschaftlichen wie auch (vor allem) für den geförderten Ausbau⁴ und hat dazu geführt, dass in Ländern wie Australien und Neuseeland die politische Entscheidung getroffen wurde, den FTTB/H-Ausbau in die Hände von Wholesale-only-Anbietern zu legen, die nicht selbst im Endkundengeschäft aktiv sind und in den von ihnen versorgten Gebieten auf Ebene der physischen FTTB/H-Infrastruktur über eine Monopolstellung verfügen.

-
- 1 Vgl. Schwarz-Schilling, C.; Sörries, Bernd; Plückebaum, Thomas; Baischew, Dajan; Ockenfels, Martin; Zoz, Konrad (2023): Doppelausbau von Glasfasernetzen – Ökonomische Analyse und rechtliche Einordnung, WIK-Consult Studie für das Bundesministerium für Digitales und Verkehr, Bad Honnef, Oktober 2023, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Studien/2023/WIK-C-Studie_Doppelausbau-von-Glasfasernetzen.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
 - 2 Vgl. exemplarisch Baischew, Dajan; Sörries, Bernd; Zoz, Konrad (2024): Konzeption, Durchführung und Anpassung der Potenzialanalyse des eigenwirtschaftlichen FTTB/H-Ausbaus in Deutschland, Studie für das Bundesministerium für Digitales und Verkehr, Bad Honnef, Januar 2024, https://bmdv.bund.de/DE/Themen/Digitales/Breitbandausbau/Potenzialanalyse/bericht-zur-potentialanalyse.pdf?__blob=publicationFile und Braun, Menessa Ricarda; Wernick, Christian; Plückebaum, Thomas; Ockenfels, Martin (2019): Parallele Glasfaserausbauten auf Basis von Mitnutzung und Mitnutzung gemäß DigiNetzG als Möglichkeiten zur Schaffung von Infrastrukturwettbewerb, WIK-Diskussionsbeitrag Nr. 456, Bad Honnef, Dezember 2019, https://www.wik.org/fileadmin/files/_migrated/news_files/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_456.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
 - 3 Vgl. exemplarisch Kulenkampff, Gabriele; Ockenfels, Martin; Zoz, Konrad; Zuloaga, Gonzalo (2020): Kosten von Breitband-Zugangsnetzen I Clusterbildung und Investitionsbedarf unter Berücksichtigung des bestehenden Ausbaus – bottom-up Modellierung und statistische Analyse –, WIK Diskussionsbeitrag Nr. 473, Bad Honnef, Dezember 2020, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Diskus/2022/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_473.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
 - 4 Vgl. Wernick, Christian.; Lachmann, Menessa Ricarda (2024): GoFiber (Glasfaser Ostbelgien): Ein innovativer Ansatz für die Glasfaser Erschließung im ländlichen Raum, WIK Kurzfassung, Bad Honnef, 2024, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Kurzstudien/2023/WIK_Kurzfassung_GoFiber.pdf (abgerufen am 18.12.2025).

Neben Dichtevorteilen und Quersubventionierungspotentialen spielen aus Perspektive der ausbauenden und betreibenden Unternehmen auch Economies of Scale (Skalenvorteile) und Economies of Scope (Verbundvorteile) eine relevante Rolle für die Höhe der Ausbau- und der laufenden Kosten.

Grundsätzlich gilt, dass die realisierbaren Skaleneffekte mit wachsender Unternehmensgröße zunehmen. Im Vergleich zwischen Unternehmen unterschiedlicher Größe fallen diese i. d. R. somit umso größer aus, je stärker der Größenunterschied zwischen den Unternehmen ausgeprägt ist.

Beim Einkauf von Material, Komponenten und Equipment, dass für den Aufbau und Betrieb von passiven und aktiven FTTB/H-Netzen benötigt wird, profitieren (sehr) große Unternehmen überproportional von besseren Konditionen bzw. höheren Preisabschlägen als kleine Akteure. Ausschlaggebend sind hier zum einen die größeren Mengen, die bestellt werden. Zum anderen sichern auch langfristige Vertragsbeziehungen bzw. die Aussicht auf diese in Form von Folgebestellungen für weitere Ausbauprojekte bessere Konditionen.

IT-Systeme zur Verwaltung der Netzbetriebsabläufe und Geschäftsprozesse (Operations Support System (OSS)⁵ und Business Support System (BSS)⁶ verursachen hohe Fixkosten in der Anschaffung, skalieren aber stark mit der Zahl der versorgten Haushalte/Teilnehmer. Auch wenn kleine Unternehmen entsprechende Aktivitäten an Dienstleister aussourcen und damit Fixkosten einsparen können, können sie diese Aktivitäten nicht annähernd zu vergleichbaren Kosten abbilden wie sehr große Unternehmen.

Schließlich skalieren auch die Personalkosten auf verschiedenen Wertschöpfungsebenen. Unabhängig von der Größe des Netzes wird Personal für die Überwachung, Entstörung und proaktive Wartung des Netzes aus den NOCs (Network Operations Center) heraus oder im Field Service benötigt. Gleiches gilt für Aktivitäten an der Schnittstelle zum Kunden, im Customer Care, die ebenfalls skalieren.

Neben den Skalenvorteilen gibt es aber auch Kostenunterschiede die nicht (primär) größenbedingt sind.

Verbundvorteile spielen im FTTB/H-Ausbau insbesondere dort eine Rolle, wo Stadtwerke oder Töchter von Energieversorgern im Vergleich zu anderen Telekommunikationsunternehmen einfacher von der Mitnutzung bestehender Infrastrukturen oder Mitverlegungsmaßnahmen verbundener Unternehmen profitieren⁷

⁵ Z. B. Netzmanagementsysteme zur Konfiguration, Netzüberwachung und Fehlersuche

⁶ Z. B. für Billing, CRM, Fraud Management

⁷ Modellierungen des WIK schätzen das Einsparpotential bei der Mitverlegung mit Stromnetzen auf 30%. Vgl. Jay, Stephan, Plückebaum, Thomas (2014): Kostensenkungspotenziale für Glasfaseranschlussnetze durch Mitverlegung mit Stromnetzen, WIK Diskussionsbeitrag Nr. 390, Bad Honnef, September 2014,

oder für den Netzausbau auf (konzerninterne) Spezialisten zurückgreifen können. Auch in Vertrieb und Marketing können diese eine Rolle spielen, wenn auf bestehende Vertriebskanäle (sowohl stationär als auch online) zurückgegriffen, Cross-Selling Potentiale im Kundenbestand verbundener Unternehmen genutzt oder auf den Aufbau neuer Marken verzichtet werden kann.

Im Bereich der Finanzierung spielt schließlich neben der Größe auch die Unternehmensform eine gewichtige Rolle für den Zugang zu bestimmten Finanzierungsinstrumenten und damit auch für die Finanzierungsbedingungen. So weist eine aktuelle Studie darauf hin, dass sich börsennotierte Unternehmen über den Anleihenmarkt deutlich günstiger und langfristiger als bspw. investorenfinanzierte Unternehmen finanzieren können.⁸

Es stellt sich daher die Frage, welchen Einfluss diese ökonomischen Implikationen für die FTTB/H-Anbieterlandschaft haben (werden).

Dieser ist heute durch eine Vielzahl an Netzbetreibern geprägt. Viele der dabei entstehenden Glasfasernetze decken lediglich eine 4-stellige Zahl an Haushalten ab, ein Großteil der Unternehmen ist vertikal integriert und vertreibt eigene Endkundenprodukte mit individuellen Marken.

Gemäß dem Bericht zum Stand des Glasfaserausbau in Deutschland (Stand Mai 2025) des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS) haben 302 Unternehmen Glasfaserausbauten an den Breitbandatlas gemeldet.⁹ Davon umfasst der Footprint von 65% bzw. 196 Unternehmen weniger als 10.000 FTTB/H Haushalte (Homes Passed – HP), was nur 3,3% der insgesamt mit FTTB/H versorgten Haushalte (HP) entspricht. Zugleich entfallen aggregiert über 75% der HP-versorgten Haushalte auf den Incumbent, Stadtwerke und Investorenmodelle.¹⁰

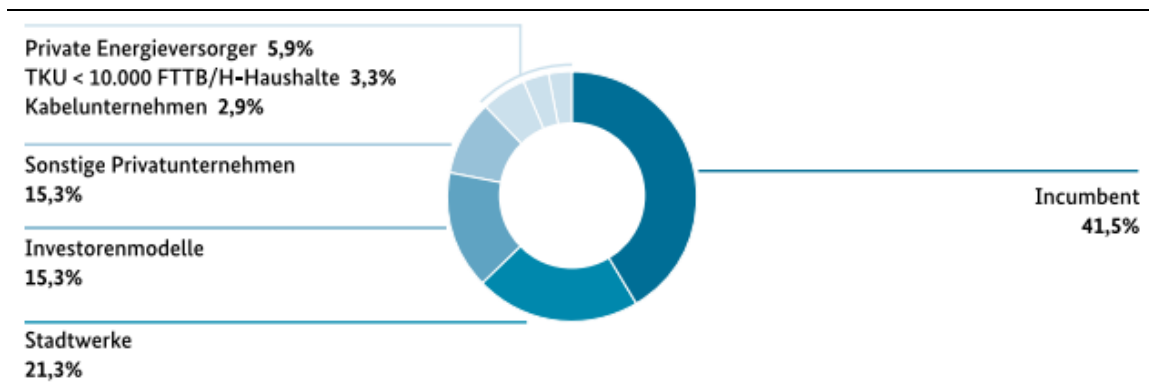
https://www.wik.org/fileadmin/files/_migrated/news_files/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_390.pdf (abgerufen am 18.12.2025).

⁸ Vgl. Knips, Julian; Wernick, Christian, Lachmann, Menessa Ricarda (2025): Finanzierung von Glasfaser ausbauenden Unternehmen, WIK Diskussionsbeitrag Nr. 543, Bad Honnef, Dezember 2025

⁹ Die Auswertungen wurden durch die WIK-Consult GmbH im Auftrag des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung durchgeführt.

¹⁰ Vgl. BMDS (2025): Bericht zum Stand des Glasfaserausbau in Deutschland, Stand Mai 2025, S. 21, S. 26; <https://bmds.bund.de/fileadmin/BMDS/Dokumente/Bericht-Glasfaserausbau-V10-SCREEN-BF-Maps-highres.pdf> (abgerufen am 18.12.2025).

Abbildung 1-1: Anteil an bestehender Glasfaserversorgung nach Unternehmenskategorien



Quelle: BMDS (2025): Bericht zum Stand des Glasfaserausbau in Deutschland, Stand Mai 2025, S. 25 und 26, <https://bmds.bund.de/fileadmin/BMDS/Dokumente/Bericht-Glasfaserausbau-V10-SCREEN-BF-Maps-highres.pdf> (abgerufen am 15.12.2025).

Im Rahmen des vorliegenden Papiers beschäftigen wir uns mit der Frage, welche Entwicklungen bei den im Glasfaserausbau engagierten Unternehmen auf dem deutschen Breitbandmarkt vor dem Hintergrund der oben geschilderten Ökonomie und der sich daraus ableitenden Notwendigkeit, aus Effizienzgründen eine kritische Größe erreichen zu müssen, zu beobachten sind. Wir betrachten hierfür die Marktentwicklungen der letzten drei Jahre und nehmen eine wettbewerbspolitische Einordnung vor.

Zu diesem Zweck wurden im Rahmen des Projektes Informationen aus dem Markt (z. B. Geschäftsberichte, Marktstudien und Presseberichte) sowie einschlägige Veröffentlichungen aus der Literatur erhoben und ausgewertet. Darüber hinaus wurden die aktuell am Markt zu beobachtenden Entwicklungen in den Themenfeldern Konsolidierung und Kooperationen und ihre Hintergründe in Expertengesprächen mit verschiedenen Marktteilnehmern diskutiert und erörtert.

Das Papier ist wie folgt aufgebaut: In Kapitel 2 gehen wir zunächst darauf ein, wie Skaleneffekte realisiert werden können. Wir diskutieren, was die verschiedenen generischen Optionen aus unternehmensstrategischer Sicht mit sich bringen, sowie, wie diese aus wettbewerbspolitischer Sicht zu beurteilen sind.

Im Folgenden wird untersucht, welche Entwicklungen auf dem Markt empirisch zu beobachten sind. Hierfür wird zunächst in Kapitel 3 ein Überblick über die in den letzten drei Jahren erfolgten Unternehmensübernahmen von FTTB/H ausbauenden Unternehmen gegeben und eine Bewertung der bisherigen Entwicklung in diesem Bereich vorgenommen.

In der Folge werden in Kapitel 4 Kooperationen von im Glasfaserausbau engagierten Unternehmen betrachtet, die insbesondere auf die Realisierung von Skaleneffekten abzielen. Hierbei wird sowohl auf Kooperationen unter Beteiligung der TDG als auch auf

Kooperationen zwischen Wettbewerbern sowie unter Beteiligung von Verbänden eingegangen.

Die Studie schließt mit einigen Schlussfolgerungen und einem Ausblick in Kapitel 5.

2 Optionen zur Realisierung von Größenvorteilen

Grundsätzlich stehen den Marktteilnehmern drei Optionen zur Verfügung, um Größenvorteile bzw. Skaleneffekte zu erreichen, nämlich

1. organisches Wachstum,
2. anorganisches Wachstum (Konsolidierung),
3. Kooperationen.

Alle drei Optionen bringen unterschiedliche Chancen und Herausforderungen sowie Implikationen auf den Wettbewerb mit sich, die im Folgenden näher beleuchtet werden sollen.

2.1 Chancen und Herausforderungen aus unternehmensstrategischer Sicht

Beim **organischen Wachstum** handelt es sich um die klassische Wachstumsstrategie. Sie bietet mit Blick auf Glasfaser ausbauende Unternehmen die Möglichkeit der größtmöglichen Unabhängigkeit in Bezug auf alle technischen und unternehmerischen Entscheidungen, beispielsweise wie, wo, in welcher Reihenfolge, Technologie und Topologie ausgebaut wird, oder auch, wem, in welcher Form und zu welchen Bedingungen, Vorleistungszugang im Einklang mit den gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben gewährt wird. Organisches Wachstum setzt allerdings den Einsatz hoher investiver Mittel sowie einen langen Atem voraus, da ein Wachstum aus eigener Kraft nur über einen mittleren bis langen Zeitraum möglich ist, insbesondere, wenn es um komplexe und langwierige Vorhaben wie den Ausbau neuer Netzinfrastruktur geht. Derartige Business Cases amortisieren sich typischerweise erst nach mehr als einem Jahrzehnt.

Anorganisches Wachstum durch Zukauf bzw. Unternehmensübernahmen (Konsolidierung) oder auch die Übernahme von Netzen bieten die Möglichkeit, deutlich schneller und je nach Verhandlungsergebnis ggf. auch günstiger eine kritische Größe zu erreichen. Nach erfolgreich vollzogener Integration des akquirierten Unternehmens in das bereits bestehende, können sich neben der Realisierung von Skaleneffekten in der Wertschöpfungskette auch Möglichkeiten ergeben, diese auch im Bereich der Overhead-Aktivitäten zu erreichen. Zu letzteren zählen zum Beispiel die Bereiche Geschäftsführung, Legal & Regulierung, Rechnungswesen, Human Resources, Gebäude bzw. Gebäudekosten, IT und Fuhrpark. Darüber hinaus bieten Unternehmensübernahmen auch die Chance zur Akquise von Know-how und (Fach-)wissen, die entweder im bestehenden Unternehmen bisher nicht oder nicht in ausreichendem Maße vorhanden waren oder benötigt wurden und ggf. die Möglichkeit

bieten, bestehende Geschäftsbereiche erfolgreicher zu bearbeiten oder ggf. auch neue zu erschließen.

Voraussetzung für erfolgreiche Akquisitionen ist, dass sich potenzielle Verkäufer und Käufer über die kommerziellen Bedingungen der möglichen Übernahme einigen (siehe dazu auch Kapitel 3.2). Wie organisches Wachstum setzen auch Unternehmensübernahmen i. d. R. den Einsatz hoher investiver Mittel voraus. Darüber hinaus sind Mergers & Acquisitions (M&A) Prozesse an sich häufig mit signifikanten begleitenden Kosten (z. B. für externe Berater und Juristen) und Zeitaufwand verbunden. Dies gilt auch für ggf. erforderliche nachgelagerte Prüfungen und Genehmigungen durch Aufsichtsbehörden. Weitere Herausforderungen sind die Integration des akquirierten Unternehmens aus organisatorischer Sicht und die technische und prozessuale Integration der übernommenen Infrastrukturen in die eigenen bestehenden Systeme. Dies betrifft insbesondere die Anpassung bzw. Abstimmung von Prozessen, Software und Hardware. Diese werden oft unterschätzt.

Das Spektrum an **Kooperationsformen** im Telekommunikationssektor ist weitreichend und umfasst u. a. Investitionskooperationen, Kooperationen mit Finanzinvestoren, Betreiber- und Pachtmodelle, Vorleistungs-, Einkaufs-, Technik- und Vertriebskooperationen. Im Gegensatz zu den anderen beiden Wachstumsoptionen bieten Kooperationen die Möglichkeiten, den eigenen Footprint zu vergrößern, offene Cluster zu schließen, ggf. neue Kundensegmente zu gewinnen und / oder Größenvorteile zu realisieren, ohne dass vergleichsweise hohe investive Mittel eingesetzt werden müssen. Darüber hinaus ist die Erreichung der über die Kooperation verfolgten Ziele i. d. R. innerhalb eines kürzeren Zeitraums möglich, insbesondere im Vergleich zu organischem Wachstum.

Kooperationen können des Weiteren auch die Chance bieten, einen Mangel an Know-how und Fachkräften sowie Herausforderungen in verschiedenen Bereichen der Wertschöpfung aufzufangen, so z. B. in den Bereichen Aktivnetzbetrieb, Vertrieb und / oder Produktgestaltung. Darüber hinaus können Kooperationen dazu beitragen, parallele Ausbauten zu verhindern und somit eine ggf. drohende Entwertung der eigenen Assets zu vermeiden.

Allerdings gilt es auch bei Kooperationen, die Chancen gegen die Herausforderungen abzuwägen. So können Kooperationen je nach Ausgestaltung die unternehmerischen und technischen Gestaltungsmöglichkeiten spürbar einschränken, z. B. wenn die Kooperation Anpassungen an die Geschäftsprozesse und / oder Technologie des Partners erforderlich machen. Hinzu kommt die Gefahr von strategischen Abhängigkeiten, insbesondere bei exklusiven Kooperationen.

2.2 Beurteilung aus wettbewerbspolitischer Sicht

Aus wettbewerbspolitischer Sicht haben die drei beschriebenen Wachstumsstrategien unterschiedliche Implikationen.

Organisches Wachstum durch neue Glasfaserausbauten führt in dem jeweiligen Ausbaug Gebiet zu einer Vergrößerung des Angebots und damit zu einer Erweiterung der Auswahlmöglichkeiten für Nachfrager.

Die positiven Implikationen auf den Wettbewerb sind dann am größten, wenn auf den neu entstehenden Infrastrukturen Zugangsmöglichkeiten für Dritte bestehen. Wird kein Vorleistungszugang angeboten, vergrößern sich zumindest die Auswahlmöglichkeiten für Endkunden im intermodalen Wettbewerb auf dem Breitbandmarkt, was ebenfalls eine (wenn auch geringere) positive Wettbewerbswirkung hat.

Organisches Wachstum, das sich in Gebieten vollzieht, die durch Wettbewerber bereits mit anderen Infrastrukturen erschlossen sind, stellt für die Betreiber der Bestandsinfrastruktur immer ein Risiko dar. Nachfrager können zwischen mehreren unterschiedlichen Produkten wählen und Wettbewerb findet nicht nur über den Preis, sondern auch über Produkte und Innovationen statt.¹¹ Aus wettbewerbspolitischer Sicht kritisch zu beurteilen ist jedoch, wenn organisches Wachstum marktbeherrschender Unternehmen gezielt darauf ausgerichtet ist, Wettbewerber aus dem Markt zu drängen (ineffizienter Doppelausbau).

Unternehmensübernahmen verfolgen neben der Realisierung von Skaleneffekten weitere Zielsetzungen mit wettbewerbspolitischer Relevanz. Gerade bei Übernahmen von Anbietern mit überlappenden regionalen und inhaltlichen Betätigungsfeldern stellt die Reduktion des Wettbewerbsdrucks häufig ein zentrales strategisches Ziel dar. Eine häufige Konsequenz aus dem Wegfall von Wettbewerbern sind eine steigende Marktkonzentration und ein in der Folge weniger intensiv ausgeprägter Produkt- und Preiswettbewerb.

Unternehmensübernahmen können jedoch auch positive Wettbewerbseffekte generieren, wenn sie ein Marktgegengewicht zu marktmächtigen Akteuren schaffen und Effizienz- und Qualitätsvorteile für Kunden stiften. Gerade letztere Effekte könnten mit einer „Marktbereinigung“ um sehr kleine Akteure im Breitbandmarkt einhergehen. Wesentlich für die wettbewerbspolitische Beurteilung ist die Prüfung der Charakteristika, Zielsetzungen und Pläne der beteiligten Akteure. Hierzu gehören z. B. Unternehmensgröße, Marktanteile, regionale und inhaltliche Betätigungsschwerpunkte.

¹¹ Vgl. Braun, Menessa Ricarda; Wernick, Christian.; Plückebaum, Thomas; Ockenfels, Martin (2019): Parallele Glasfaserausbauten auf Basis von Mitverlegung und Mitnutzung gemäß DigiNetzG als Möglichkeiten zur Schaffung von Infrastrukturwettbewerb, WIK-Diskussionsbeitrag Nr. 456, Bad Honnef, Dezember 2019, https://www.wik.org/fileadmin/files/_migrated/news_files/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_456.pdf (abgerufen am 18.12.2025).

Durch geeignete Verpflichtungen und Auflagen, wie z. B. die Gewährung von Vorleistungszugang für Dritte, können negative Implikationen auf den Wettbewerb zumindest weitgehend ausgeschlossen werden.

Bei zahlreichen **Kooperationen**, die unter den im FTTB/H-Ausbau engagierten Unternehmen zu beobachten sind, steht die Realisierung von Skaleneffekten in der Wertschöpfung nicht im Vordergrund. Dies gilt beispielsweise für Vorleistungskooperationen, Ko-Invest Modelle oder Kooperationen mit Finanzinvestoren. Diese Ausprägungen von Kooperationen stehen hier nicht im Fokus der Betrachtung.

Bei Kooperationen, die auf eine Realisierung von Skaleneffekten abzielen, hängt deren wettbewerbliche Wirkung insbesondere von zwei Faktoren ab:

- (1) Ausgestaltung der Kooperation und
- (2) Beteiligung nationaler oder lokaler / regionaler marktbeherrschender Akteure.

Die Beurteilung wettbewerbsrelevanter Ausgestaltungsmerkmale sollte insbesondere die technischen und vertraglichen Elemente der Kooperationen umfassen und folgende Fragen untersuchen:

- Welche Vertragslaufzeiten werden vereinbart? Handelt es sich um langfristige oder kurz- bis mittelfristige Vereinbarungen?
- Welche kommerziellen Modelle finden Anwendung? Als mögliche Modelle kommen z. B. infrage: Voraus- bzw. Upfront-Zahlungen, Nachfragecommitments, anteilige Übernahme von Investitionen.
- Sehen die Kooperationen vertragliche Exklusivität vor?
- Sind die Kooperationen in technischer Exklusivität gestaltet?
- Sehen die Verträge verbindliche Regelungen über Vorkaufsrechte vor?

Gerade Modelle, die auf die Realisierung von Skaleneffekten abzielen, können eine ähnliche Wirkung wie Unternehmensübernahmen zur Konsolidierung der heterogenen und kleinteiligen FTTB/H-Landschaft entfalten, allerdings ohne dass hier vergleichbare Genehmigungsverfahren und Prüfungen wie bei Unternehmensübernahmen institutionell vorgeschaltet sind.

Die Beteiligung marktbeherrschender Unternehmen an Kooperationsmodellen ist wettbewerbspolitisch nicht neutral, sondern kann je nach Gegenstand, Umfang, Form und Inhalt der Kooperation und in Abhängigkeit vom Kooperationspartner massiven Einfluss auf den Wettbewerb im Markt sowie auf das Ausbauverhalten und den Ausbauwettbewerb haben. Besonders bedrohlich sind diese, wenn marktmächtige Akteure in exklusive Kooperationsbeziehungen involviert sind.

Mit Blick auf das marktbeherrschende Unternehmen trägt die Regulierungsverfügung zu Markt 3a¹² der Wirkung von Kooperationen unter Beteiligung der TDG Rechnung. Hier wurde festgelegt, dass sich alle Verpflichtungen, die der TDG auferlegt werden, auf ihr gesamtes Netz beziehen, unabhängig davon, ob sie Eigentümerin oder Mieterin der Netzelemente ist, d. h. es findet eine vollumfängliche regulatorische Zurechnung statt. Weitere Auflagen ergeben sich bei Kooperationen in Förderprojekten aus den Vorgaben der Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Förderung von Breitbandnetzen der Europäischen Kommission (Vorleistungszugang zu aktiven Vorleistungsprodukten für zehn Jahre und für passive Vorleistungsprodukte über deren gesamte Lebensdauer; Verbot von Exklusivitäten)¹³. Diese gelten unabhängig von der Beteiligung marktmächtiger Unternehmen.

¹² Vgl. BNetzA (2019): Beschluss BK3i-19/020 (Beschlusskammer 3), Ziffer III.3., Seite 105 f., https://data.bundesnetzagentur.de/Bundesnetzagentur/DE/Beschlusskammern/1_GZ/BK3-GZ/2019/BK3-19-0020/bk3190020_beschluss_download_bf.pdf (abgerufen am 18.12.2025).

¹³ Vgl. Europäische Kommission (2023): MITTEILUNG DER KOMMISSION I Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Förderung von Breitbandnetzen, (2023/C 36/01), Kapitel 5.2.4.4.1, [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0131\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0131(01)) (abgerufen am 18.12.2025).

3 Stand der Konsolidierung unter den im FTTB/H-Ausbau engagierten Unternehmen

3.1 Konsolidierungen in den letzten drei Jahren

Tabelle 3-1 zeigt die prominentesten Beispiele für Konsolidierungen in den letzten drei Jahren in Deutschland. Hierbei handelt es sich überwiegend um Fälle, in denen sich Investoren aus dem jeweiligen Unternehmen und / oder komplett aus dem deutschen Breitbandmarkt zurückgezogen haben. Darüber hinaus haben auch einige Stadtwerke Glasfasernetze an Dritte verkauft.¹⁴ Entgegen diverser Vorhersagen hat eine weitreichende Konsolidierung im deutschen Markt allerdings bisher nicht stattgefunden.¹⁵

Die größte Übernahme der letzten Zeit unter den im Glasfaser Ausbau engagierten Unternehmen hat Ende 2024 mit dem Verkauf der Infracore Germany GmbH mit ihren Konzerngesellschaften LEONET, Breitbandversorgung Deutschland (BBV) und Infracore Networks an die Allianz stattgefunden. Das Unternehmen wird in die Allianz-Tochter Unsere Grüne Glasfaser (UGG)¹⁶, ein in 2020 gegründetes Joint Venture der Allianz und der Telefónica Gruppe, an dem die Allianz zur Hälfte beteiligt ist¹⁷, eingegliedert. Der Verkaufspreis soll bei einem symbolischen Betrag liegen. Dies bedeutet einen Totalverlust für den Infrastrukturfonds. Die der Infracore Germany GmbH (IFG) von mehreren Banken gewährten Kredite werden mit nur geringen Abschreibungen fortgeführt.¹⁸ Das Netz der UGG und IFG erstreckt sich zusammen über 8 Bundesländer. Die IFG hatte bis dahin ca. 250.000 Homes Passed, davon rund 50% Homes Connected ausgebaut.¹⁹

Die weiteren Konsolidierungen betrafen regional tätige Akteure:

¹⁴ Siehe z.B. <https://www.deutsche-giganetz.de/aktuelles/deutsche-giganetz-kaufvertrag-stadtwerken-ruesselsheim/> und <https://www.stadtwerke-bad-nauheim.de/stadtwerke/news/stadtwerke-verkaufen-glasfasernetz-73j6aow9e4> (abgerufen am 18.12.2025).

¹⁵ Vgl. z. B. <https://www.breitbandkongress-frk.de/glasfaser-markt-erste-uebernahmen-drohen/>; <https://www.cablevision-europe.de/rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=19408>; https://www.ey.com/de_de/insights/strategy/betreiber-und-investoren-profitieren-im-ftth-markt; <https://www.wiwo.de/unternehmen/it/internetversorgung-uns-droht-ein-sturm-am-glasfasermarkt/29630896.html>; <https://www.teltarif.de/glasfasermarkt-finanzierung-homes-passed-infrastrukturwettbewerb/news/94770.html>; <https://www.teltarif.de/glasfaserausbau-stellenabbau-netzbetreiber-glasfaser/news/94529.html> (abgerufen am 18.12.2025).

¹⁶ Vgl. <https://www.golem.de/news/infracore-mit-leonet-bbv-erster-groesserer-ftth-betreiber-soll-vor-dem-aus-gehen-2410-189956.html> (abgerufen am 18.12.2025).

¹⁷ Vgl. <https://unseregrueneglasfaser.de/ueber-uns/>; https://www.allianz.com/de/mediencenter/news/finanzen/beteiligungen/201029_Allianz-Telefonica-Joint-Venture-Glasfaser-in-Deutschland.html, <https://blackout-news.de/aktuelles/krise-am-glasfasermarkt-erster-grosser-akteure-zieht-sich-zurueck/> (abgerufen am 18.12.2025).

¹⁸ Vgl. <https://blackout-news.de/aktuelles/krise-am-glasfasermarkt-erster-grosser-akteure-zieht-sich-zurueck/> (abgerufen am 18.12.2025).

¹⁹ Vgl. cablevision-europe.de/rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=25739 (abgerufen am 18.12.2025)

- Der Glasfaser-Infrastrukturbetreiber Breitband Nordhessen GmbH (BNG) hat im Januar 2024 einen Antrag auf Insolvenz in Eigenverwaltung eingereicht. Ende Oktober 2025 hat die Kasseler Verkehrs- und Versorgungs-GmbH (KVV) den Zuschlag für den Kauf des regionalen Glasfasernetzes der BNG erhalten²⁰, welches rund 2.200 Kilometer Glasfasernetz mit 1.400 Verteilerkästen umfasst.²¹ Nach dem erfolgreichen Netzverkauf erfolgt die Auflösung der BNG.²²
- Mitte 2023 hat die TNG-Gruppe die SDT.NET AG übernommen. Mit der Übernahme der SDT.NET konnte TNG seine Reichweite von 100.000 Haushalten in Norddeutschland und Hessen um 150.000 Haushalte in Süddeutschland erweitern. Bei der Übernahme unterstützt wurde TNG vom Mehrheitsaktionär Intermediate Capital Group.²³
- Die Glasfaser Direkt GmbH hatte im Februar 2023 einen Insolvenzantrag für die Glasfaser Direkt und die Tochtergesellschaft Eifel NET beantragt. Als Grund wurde vonseiten des Unternehmens die veränderte Marktlage angegeben, die mit gestiegenen Kapitalmarktzinsen sowie Bau- und Materialkosten, Lieferengpässen und fehlenden Baufirmen einhergeht.²⁴ Zudem hat das Unternehmen seinen britischen Investor John Laing verloren, der seit 2021 zum US-amerikanischen Private Equity-Konzern Kohlberg Kravis Roberts & Co. (KKR) gehört und sich aus dem Glasfaserausbau in Deutschland zurückgezogen hat.²⁵ John Laing hatte zuvor die regionalen Anbieter Eifel Net in Nordrhein-Westfalen (NRW) und Jobst Net in Bayern übernommen, aus denen die Glasfaser Direkt GmbH hervorging.²⁶ Im April 2023 wurde das Insolvenzverfahren mit der Übernahme durch die CarMa networks GmbH erfolgreich abgeschlossen.²⁷ Zum Zeitpunkt der Übernahme hatte die Glasfaser Direkt GmbH in 5 Bundesländern insgesamt 15.000 Haushalte erschlossen.²⁸

Auch Insolvenzen Glasfaser ausbauender Unternehmen mit anschließender Abwicklung haben bisher kaum stattgefunden. Unter den bisher bekannten Insolvenzanträgen finden

20 Vgl. <https://www.kvvs.de/services/presse/detail/kasseler-verkehrs-und-versorgungs-gmbh-uebernimmt-glasfasernetz-der-breitband-nordhessen-gmbh/> (abgerufen am 18.12.2025).

21 Vgl. Hessischer Landtag (2024): Drucksache 21/1244, Berichts Antrag I Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN I Insolvenzverfahren der Breitband Nordhessen GmbH – Was unternimmt die Landesregierung?, 31.10.2024, <https://starweb.hessen.de/cache/DRS/21/4/01244.pdf> (abgerufen am 18.12.2025).

22 Vgl. <https://www.hna.de/lokales/witzenhausen/breitband-nordhessen-aufgeloesst-kasseler-kvv-kauft-glasfasernetz-94031689.html> (abgerufen am 18.12.2025).

23 Vgl. <https://www.tng.de/assets/Pressemitteilungen/20230719-TNG-kauft-SDT.NET.pdf> (abgerufen am 18.12.2025).

24 Vgl. <https://www.cablevision-europe.de/rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=22310>; <https://www.oberpfalzecho.de/beitrag/glasfaser-direkt-ist-insolvent-wie-gehts-mit-dem-ausbau-weiter> (abgerufen am 18.12.2025).

25 Vgl. <https://www.cablevision-europe.de/rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=22310>; <https://www.golem.de/news/glasfaser-direkt-wieder-ein-glasfasernetzbetreiber-im-insolvenzverfahren-2302-171945.html> (abgerufen am 18.12.2025).

26 Vgl. <https://www.heise.de/news/Glasfaser-Direkt-geht-in-Insolvenz-und-sucht-neuen-Investor-7516806.html> (abgerufen am 18.12.2025).

27 Vgl. <https://carma.de/pressemitteilung-glasfaser-direkt/> (abgerufen am 18.12.2025).

28 Vgl. https://www.buglas.de/fileadmin/user_upload/Buglas/Dokumente/Pressemitteilungen/2023-09-13_PM_Glasfaser_Direkt.pdf (abgerufen am 18.12.2025).

sich neben Anträgen mit dem Ziel, den Geschäftsbetrieb zu schließen bzw. das Unternehmen abzuwickeln (z. B. helloFiber) auch Anträge auf Eigenverwaltung, mit dem Ziel, das jeweilige Unternehmen zu sanieren und zu restrukturieren und dieses fortzuführen, z. B. bei BNG und HeLi NET.

- Im Januar 2023 hat helloFiber, eine Tochterfirma von Liberty Networks Germany den Glasfaserausbau in Deutschland mit sofortiger Wirkung gestoppt und einen vorläufigen Insolvenzantrag gestellt.²⁹ Mit dem Konkurs von helloFiber scheitert Liberty Global mit seiner Rückkehr nach Deutschland.³⁰ Als Gründe für den Konkurs nannte helloFiber-Chef Christian Böing nach Angaben von Cable!vision Europe u. a. die *"geänderten makroökonomischen Rahmenbedingungen"* wie *„Inflation, Zinshöhe und Zugang zu Fremdkapital.“* Darüber hinaus nannte er *"steigende Baukosten bei knapper Baukapazität"* und *"die zunehmende Herausforderung, Kommunen mit den richtigen Charakteristika zu gewinnen"* als weitere Gründe.³¹ Daher wurde in 2022 der Stop des Projektes und die Abwicklung der helloFiber beschlossen.³² helloFiber hatte zum Zeitpunkt des Beschlusses zum Stop des Projektes noch nicht mit dem Netzbau begonnen, entsprechend wurden bis dahin nur Investitionen in vorbereitende Maßnahmen getätigt.³³
- Die HeLi NET Telekommunikation GmbH & Co. KG aus Hamm hatte Anfang 2023 Insolvenz in Eigenverwaltung beantragt und konnte erfolgreich saniert werden. Ende 2023 hat das Dortmunder Insolvenzgericht die Einstellung des Insolvenzverfahrens bekanntgegeben. Grund für die Einstellung war der Wegfall des Eröffnungsgrundes.³⁴ Die HeLi NET gehörte mehreren Stadtwerken. Das Unternehmen hatte in mehreren aufeinanderfolgenden Jahren Verluste erwirtschaftet, die jeweils durch Zuschüsse der Gesellschafter ausgeglichen wurden. Nachdem zwei Stadtwerke als Gesellschafter ausgestiegen waren, geriet das Unternehmen in einen finanziellen Engpass.³⁵

²⁹ Vgl. https://www.cablevision-europe.de/_rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=19408 (abgerufen am 18.12.2025).

³⁰ Vgl. <https://www.heise.de/news/Keine-Glasfaser-von-Liberty-Global-Hellofiber-in-Konkurs-7450167.html> (abgerufen am 18.12.2025).

³¹ Vgl. https://www.cablevision-europe.de/_rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=19408 (abgerufen am 18.12.2025).

³² Vgl. <https://infreviacapital.com/companies/hellofiber/> (abgerufen am 18.12.2025).

³³ Vgl. https://www.cablevision-europe.de/_rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=19408 (abgerufen am 18.12.2025).

³⁴ Vgl. <https://www.wa.de/hamm/kein-insolvenzverfahren-helinet-pleite-ist-geschichte-92685434.html>; <https://www.lippewelle.de/artikel/heli-net-aus-hamm-beantragt-insolvenz-in-eigenverwaltung-1206628.html> (abgerufen am 18.12.2025).

³⁵ Vgl. <https://www.lippewelle.de/artikel/heli-net-aus-hamm-beantragt-insolvenz-in-eigenverwaltung-1206628.html> (abgerufen am 18.12.2025).

Tabelle 3-1: Übernahmen und Insolvenzen bei Glasfaser ausbauenden Unternehmen seit 2023

Jahr	Übernommenes / abgewickeltes Unternehmen	Käufer	Region (ggf. Zahl der HH)	Art der Transaktion
2024 / 2025	Breitband Nordhessen GmbH (BNG)	Kasseler Verkehrs- und Versorgungs-GmbH (KVV)	2.200 Kilometer Glasfasernetz mit 1.400 Verteilerkästen KVV übernehmen Netz der BNG. Nach dem erfolgreichen Netzverkauf erfolgt die Auflösung der BNG.	Übernahme im Rahmen einer Insolvenz
2024	Infra fibre Germany GmbH (mit ihren Konzerngesellschaften LEONET, BBV, Infra fibre Networks)	Unsere Grüne Glasfaser (UGG)	LEONET: 4.000 km Glasfasernetz, Bayern BBV: ländliche Regionen in Baden- Württemberg, Rheinland-Pfalz und Thüringen Insgesamt ca. 250.000 HP, davon rund 50% HC	Regulärer Verkauf
2023	SDT.NET	TNG Stadtnetz GmbH	Süddeutschland 150.000 Haushalte, VDSL und Glasfaser	Regulärer Verkauf
2023	Glasfaser Direkt GmbH	CarMA networks GmbH	15.000 HH hin 5 Bundesländern	Übernahme im Rahmen einer Insolvenz
2023	Hellofiber		Stop des Projektes vor Beginn des Ausbaus	Abwicklung nach Insolvenz

Quelle: WIK auf Basis diverser Pressemitteilungen / -artikel³⁶

³⁶ Vgl. <https://unseregrueneglasfaser.de/blog/unsere-gruene-glasfaser-uebernimmt-infra-fibre-germany-und-wird-damit-zu-einem-der-groessten-glasfaseranbieter-deutschlands/>; https://cablevision-europe.de/_rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=25739; <https://www.tng.de/assets/Pressemitteilungen/20230719-TNG-kauft-SDT.NET.pdf>; https://www.buglas.de/fileadmin/user_upload/Buglas/Dokumente/Pressemitteilungen/2023-09-13_PM_Glasfaser_Direkt.pdf; https://www.cablevision-europe.de/_rubric/detail.php?rubric=Unternehmen&nr=19408; <https://www.kvvs.de/services/presse/detail/kasseler-verkehrs-und-versorgungs-gmbh-uebernimmt-glasfasernetz-der-breitband-nordhessen-gmbh/>; Hessischer Landtag (2024): Drucksache 21/1244, Berichtsantrag I Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN I Insolvenzverfahren der Breitband Nordhessen GmbH – Was unternimmt die Landesregierung?, 31.10.2024, <https://starweb.hessen.de/cache/DRS/21/4/01244.pdf>; <https://www.hna.de/lokales/witzenhausen/breitband-nordhessen-aufgeloesst-kasseler-kvv-kauft-glasfasernetz-94031689.html> (abgerufen am 18.12.2025).

3.2 Bewertung der bisherigen Entwicklung

Es ist zu beobachten, dass Übernahmen von im FTTB/H-Ausbau engagierten Unternehmen auf dem deutschen Breitbandmarkt bisher eher die Ausnahme darstellen. Hierfür gibt es diverse Ursachen.

Um überhaupt für eine Übernahme infrage zu kommen, muss ein zum Verkauf stehendes Unternehmen aus Sicht potenzieller Käufer zunächst bestimmte Voraussetzungen erfüllen: Die zu akquirierenden Netze müssen geographisch zum eigenen Footprint und auch technisch zum eigenen Netz passen, um Komplexität und hohe Integrationserfordernisse zu vermeiden. Darüber hinaus sollte eine Akquisition i. d. R. den eigenen Business Case sowie den eigenen Wachstumspfad und die geplante Geschwindigkeit nicht beeinträchtigen. Zudem müssen Netze gewisse Qualitätskriterien erfüllen, zu denen auch eine gute Dokumentation gehört. Laut Angaben von Brancheninsidern scheitern Übernahmen häufig an einer schlechten oder unzureichenden Dokumentation und / oder Qualität der angebotenen Netze. Eine schlechte Dokumentation / Qualität der Netze senkt die Bewertung massiv. Zudem birgt eine Finanzierung für Banken ein (zu) hohes Risiko, wenn Netze schlecht dokumentiert sind und u. U. nicht einmal klar ist, wie viele Anschlüsse es genau gibt oder wo die Glasfasern und in welcher Anzahl und Topologie sie verlaufen.

Ein weiteres potenzielles Hemmnis für eine Übernahme, welches in Teilen auch aus den zuvor genannten Gründen resultiert, ist der Umstand, dass die Preisvorstellungen zwischen potenziellen Verkäufern und Käufern häufig (noch) weit auseinander liegen. Verkäufer bewerten ihre Netze i. d. R. insbesondere mit Blick auf die bisher getätigten Investitionen, Käufer beziehen auch die M&A Kosten, Integrationskosten und eventuell nachträglich entstehende Kosten im Falle einer schlechten Dokumentation und / oder Qualität in ihre Bewertung mit ein. Erschwerend kommt hinzu, dass die, in Transaktionen während der Boomphase in den späten 2010er Jahren zugrunde gelegten Multiples ebenso wie die in den Business Plänen aus dieser Zeit hinterlegten Planwerte eine hohe Diskrepanz zur empirisch beobachtbaren Marktentwicklung aufweisen. Entsprechend schrecken potenzielle Verkäufer davor zurück, die veränderten Erwartungen über die Vermarktungsfähigkeit der eigenen Infrastrukturen einzupreisen und durch einen Verkauf einen Verlust eines Teils ihrer Investitionen oder sogar ein Totalverlust zu erleiden. Stattdessen betreiben sie ihr Geschäft in der Hoffnung auf eine Verbesserung der generellen Marktlage und der eigenen Lage weiter.

Schließlich steht potenziellen Käufern in der aktuellen Marktsituation häufig auch nicht das Kapital zur Verfügung, um Übernahmen zu tätigen: Die Kapitalmarktbedingungen in Deutschland haben sich in den letzten zwei bis drei Jahren deutlich verändert. Nicht nur die Zinsen sind stark angestiegen. Es wird für Unternehmen, die im FTTB/H-Ausbau engagiert sind, auch zunehmend schwieriger, sich neues Kapital zu beschaffen, da potenzielle Geldgeber vor dem Abschluss einer Finanzierung sehr viel genauer prüfen

und insbesondere darauf achten, wie hoch der Anteil und die Zahl der aktivierten Teilnehmer ist. Die gilt sowohl für das eigene (organische) Geschäft als auch für die Übernahme bereits bestehender Netze bzw. Unternehmen.³⁷

Auch die Kosten und die Dauer von M&A Prozessen sowie (soweit erforderlich) nachgelagerte Prüfungen und Genehmigungen durch Aufsichtsbehörden können potenzielle Käufer vor einem Kauf abschrecken. Dies gilt insbesondere für die Übernahmen von Unternehmen mit eher kleineren Netzen, bei denen sich die genannten Kosten auf nur wenige Anschlüsse verteilen und diese sich daher häufig nicht rechnen.

Bei Unternehmen, die sich vollständig oder in Teilen in kommunalem Besitz befinden, besteht häufig ein politisches Interesse daran, die Kontrolle über bestehende und ggf. neu zu errichtende Infrastrukturen zu erhalten. Hier gehen wir in den meisten Fällen davon aus, dass diese i. d. R. zumindest die Rolle des Infrastrukturbetreibers und damit das Eigentum an der passiven Infrastruktur behalten möchten.

Über die bereits genannten Gründe hinaus ist aktuell auch kein systematischer Konsolidierer in Sicht, der eine Vielzahl von kleineren Unternehmen aufkauft. Zudem tragen die aktuellen finanziellen und marktlichen Rahmenbedingungen ebenso wie mutmaßlich auch historische Erfahrungen mit den Herausforderungen bei der Integration verschiedener regionaler Akteure nicht dazu bei, dass Unternehmen diese Rolle anstreben. Vor diesem Hintergrund erscheint es auch eher unwahrscheinlich, dass es kurzfristig zu einem Paradigmenwechsel kommt.

³⁷ Vgl. Knips, Julian; Wernick, Christian, Lachmann, Menessa Ricarda (2025): Finanzierung von Glasfaser ausbauenden Unternehmen, WIK Diskussionsbeitrag Nr. 543, Bad Honnef, Dezember 2025

4 Kooperationen zur Erzielung von Größenvorteilen unter Beteiligung von im FTTB/H-Ausbau engagierten Unternehmen

Während eine Konsolidierung nur in geringem Umfang zu beobachten ist, gibt es inzwischen diverse kooperative Ansätze im deutschen Glasfasermarkt, die das Ziel verfolgen, Skaleneffekte zu realisieren. Besonders prominent ist das Modell der „Fiber Plattform“ der TDG. Dieses wird im Folgenden näher betrachtet. Darüber hinaus gehen wir auch auf Ansätze von Wettbewerbern sowie Kooperationen, die durch Verbände forciert werden, ein.

4.1 Kooperationen der TDG

Nachdem die TDG ihren FTTB/H-Ausbau, abgesehen von den Kooperationen Glasfaser Nordwest und GlasfaserPlus, zunächst weitgehend eigenständig betrieben hatte, hat sie in den zurückliegenden zwei Jahren einen Paradigmenwechsel vollzogen und mittlerweile über 50 Kooperationen im Glasfaserbereich geschlossen.³⁸ Auf der Jahrestagung des Bundesverband Glasfaseranschluss (BUGLAS) am 4. Dezember 2024 bekundete der damalige Deutschland-Chef der TDG, Srinu Gopalan, „Partnerschaften gehören zu unserer Strategie.“³⁹ Dies drückt sich auch dadurch aus, dass die TDG seit Herbst 2024 Mitglied im Branchenverband BUGLAS ist.

Mit Blick auf die Realisierung von Größenvorteilen und Skaleneffekten ist insbesondere das sogenannte „Fiber Plattform“ Modell hervorzuheben.⁴⁰ Die wesentlichen Charakteristika sind wie folgt:

- Der regionale Netzbetreiber (i. d. R. ein Stadtwerk) errichtet und betreibt die passive Glasfaserinfrastruktur.
- Die TDG errichtet und betreibt die aktiven Netzkomponenten und wird zum Aktivnetzbetreiber. Darüber hinaus bietet sie Dienste für Endkunden an.

³⁸ Vgl. <https://www.telekom.com/de/medien/medieninformationen/detail/mehr-kooperationen-fuer-mehr-glasfaser-in-deutschland-1096502> (abgerufen am 18.12.2025).

³⁹ Vgl. <https://www.cablevision-europe.de/rubric/detail.php?rubric=Politik-Verbaende&nr=26041> (abgerufen am 18.12.2025).

⁴⁰ Das „Fiber Plattform“ Modell stellt nur eine von verschiedenen Arten von Kooperationen dar, die die TDG praktiziert. Daneben gibt es Joint Ventures mit der EWE (Glasfaser Nordwest) und dem australischen Investor IFM (Glasfaser Plus), Partnerschaften auf geförderten Betreibermodellen (mit dem Unternehmen Kabel + Sat Bergen auf der Insel Rügen) und Kooperationsmodelle, in denen der Kooperationspartner parallel zu seiner eigenen auch passive Infrastruktur für die TDG ausbaut, jeder Partner den aktiven Netzbetrieb aber selbst realisiert (R-KOM). Schließlich gibt es auch Public-Private-Partnerships in denen die TDG mit einem ganzen Regionalverbund kooperiert (Gigabit Region Stuttgart) Vgl. <https://www.telekom.com/de/konzern/details/glasfaser-kooperationen-beim-netzausbau-631492> (abgerufen am 18.12.2025) und <https://www.telekom.com/de/medien/medieninformationen/detail/kooperation-fuer-glasfaser-in-regensburg-1071156> (abgerufen am 18.12.2025).

- Vorleistungsnachfrager der TDG (z. B. 1&1, Telefónica, Vodafone) bieten auf Basis von Bitstromzugängen der TDG ebenfalls Endkundendienste an („huckepack“).
- Auch der regionale Netzbetreiber kann Bitstrom von der TDG einkaufen und Dienste für Endkunden anbieten.

Aus ökonomischer Sicht handelt es sich beim „Fiber Plattform“ Modell der TDG um eine Kooperation in Form eines Betreibermodells. Charakteristisch für das Betreibermodell ist, dass das Eigentum an der passiven Infrastruktur von den übrigen Wertschöpfungsstufen (Aktiv- und Dienstebene) getrennt ist. Aktiv- und Dienstebene können aus einer Hand oder von zwei unabhängigen Akteuren bedient werden.

Aus der Trennung zwischen dem Eigentum an der Infrastruktur (in diesem Falle die Wettbewerbsunternehmen) und der Nutzung für kommerzielle Zwecke (in diesem Falle durch die TDG, die innerhalb der Wertschöpfung die Aktiv- und Dienstebene übernimmt) ergeben sich systemimmanente Herausforderungen, die vertraglich zwischen den beiden Parteien austariert werden müssen. Der Eigentümer der passiven Netzinfrastruktur steht dabei vor der Herausforderung, dass in der Ausbauphase hohe Investitionen für die Errichtung der Infrastruktur erforderlich sind, die sich erst im Zeitverlauf durch die Zahlungen des Aktivnetzbetreibers amortisieren. Sobald der Netzausbau abgeschlossen ist, sind die laufenden Ausgaben für die passive Infrastruktur hingegen vergleichsweise niedrig, oder sie entfallen sogar ganz.

Im Modell der „Fiber Plattform“ obliegt die passive Wertschöpfung den lokalen Partnern. Die TDG nutzt als Vorleistungsprodukt entbündelte Glasfasern, Zugang für Wettbewerber bietet sie (nur) auf der aktiven Ebene auf Basis von Bitstromprodukten. Das aktive Netz wird von der TDG bereitgestellt und gemanagt, die hier aufgrund ihrer Größe signifikante Skaleneffekte, bspw. beim Einkauf aktiver Technik und Komponenten, bei den OSS oder in den NOCs realisieren kann. Gleiches gilt für die Dienstebene. Auch die Steuerung des Vorleistungsgeschäfts liegt bei der TDG, die hier auf bestehenden Systemen, Prozessen, Schnittstellen und Verträgen aufsetzen kann.

In Summe können über das „Fiber Plattform“ Modell die in der Wertschöpfung auf der Aktiv- und Dienstebene inhärenten Skaleneffekte in vollem Umfang ausgeschöpft werden, da davon auszugehen ist, dass die TDG als der größte Anbieter im Breitbandmarkt auch die höchsten Skaleneffekte realisieren kann. Entsprechend kann von einer (kosten-)effizienten Wertschöpfung auf der Aktiv- und Dienstebene ausgegangen werden. Mögliche Skalenvorteile beim passiven Netzausbau und -betrieb werden nicht realisiert, dieser liegt in der Verantwortung der Partner.

Wesentlich für die Beurteilung sind jedoch nicht (nur) die Effizienzgewinne an sich, sondern die Allokation der realisierten Effizienzgewinne sowie die Risikoverteilung zwischen den Partnern.

Die Allokation der durch das Modell realisierten Effizienzgewinne zwischen den Beteiligten hängt maßgeblich von den vereinbarten kommerziellen Konditionen sowie der Abrechnungsstruktur ab. Die Abnahme kann im Betreibermodell grundsätzlich als Einzelabnahme oder als Pachtmodell für das gesamte Netz erfolgen. Auch wenn die strukturellen und entgeltlichen Ausgestaltungen der Kooperationen im „Fiber Plattform“ Modell nicht bekannt sind, lässt sich generisch ableiten, wie sich die Wahl der Abrechnungsstruktur auf die Risikoverteilung zwischen den Partnern auswirkt.

Da die Investitionen für den Aufbau der passiven Infrastruktur den Großteil der Kosten beim FTTB/H-Ausbau ausmachen und sich erst mittel- bis langfristig amortisieren, geht der ausbauende Partner bei der Erschließung neuer Gebiete ein erhebliches Risiko ein. Auch wenn durch das Eingehen einer Kooperation ein paralleler Netzausbau durch den Incumbent sehr viel unwahrscheinlicher wird, besteht nach wie vor ein Auslastungsrisiko, insbesondere, wenn keine Commitments vereinbart werden und das ausbauende Unternehmen kein eigenes Endkundengeschäft betreibt und/oder über eine eigene Bestandskundenbasis verfügt, die auf das neue Netz migriert werden kann.

Je nach Abrechnungsmodell stellt sich die Risikoverteilung zwischen den Parteien unterschiedlich dar:

Wird eine **fixe Pachtzahlung** angewandt, liegt das Auslastungsrisiko allein beim Aktivnetzbetreiber (in diesem Falle der TDG), der die Pacht erwirtschaften muss. Allerdings besteht zugleich die Chance, dass der Betreiber ab Erreichen der der Kalkulation zugrundeliegenden Auslastung ohne weitere Zahlungen zusätzliche Anschlüsse beziehen kann. Hier ist der Aktivnetzbetreiber hoch incentiviert, die Auslastung über den Schwellwert hinaus zu steigern. Möglich ist auch, dass die Pacht als Prozentsatz der Investitionskosten definiert wird. Dies hat den Vorteil, dass die monatliche Pacht nicht ex-ante unter Unsicherheit vor Abschluss des Netzausbaus festgelegt werden muss und der Pächter am Risiko steigender Baukosten partizipiert. Die Planbarkeit ist für den Infrastruktureigner in diesem Modell in jedem Falle äußerst hoch und der Amortisationszeitraum des Netzes kann sehr genau bestimmt werden.

Auch bei einer **Abrechnung pro Homes Passed errichteten Anschluss** liegt das Auslastungsrisiko beim Aktivnetzbetreiber. Entsprechend besteht für ihn auch hier ein starker Anreiz die FTTB/H-Vermarktung im betreffenden Gebiet zu forcieren und Bestandskunden zu migrieren. Im Gegensatz zum Modell einer fixen Pacht oder einer Pacht, die über einen Prozentsatz der Investitionskosten festgelegt wird, wird hier eine Anreizkomponente initiiert, die das ausbauende Unternehmen incentiviert, schnell und möglichst flächendeckend auszubauen, da sich dadurch die höchsten Einnahmen generieren lassen.

Erfolgt die **Abrechnung pro aktivem geschalteten Anschluss** liegt das Auslastungsrisiko hingegen ausschließlich beim Eigentümer der passiven Infrastruktur. Auch wenn der Aktivnetzbetreiber trotz dieser Risikoverteilung selbst an einer hohen

Auslastung interessiert sein sollte, da seine operativen Kosten nicht linear mit der Kundenzahl steigen und eine höhere Auslastung sowohl höhere Umsätze als auch höhere Margen impliziert, besteht eine starke Abhängigkeit.

Abrechnungen pro aktiv geschaltete Anschlüsse können auch mit Anreizkomponenten versehen werden, um den Interessen der Parteien gerecht zu werden. Einfache Modelle stellen die Anwendung von **Bonus- oder Maluszahlungen** (bzw. Vertragsstrafen) dar, die an die absolute oder relative Netzauslastung oder vorher festgelegte Vertriebsziele gekoppelt sind. Ein ähnliche Wirkung können **Staffelpreise** generieren, die bei höheren Auslastungen oder Vertriebsleistungen zu niedrigeren Preisen für alle oder die zusätzlich geschalteten Anschlüsse führen.

Als Mittelweg zwischen einer fixen Pacht für das gesamte Netz und Entgelten für aktive Anschlüsse können Modelle betrachtet werden, die fixe und variable Komponenten und damit eine **Risikoteilung** beinhalten. Dies kann bedeuten, dass der Aktivnetzbetreiber eine hohe Einmalzahlung zu Beginn der Leistungsbeziehung leistet (z.B. über eine Upfront-Zahlung), die der Netzeigentümer für Teile der Anfangsinvestitionen nutzen kann. Im Gegenzug fallen die monatlichen Zahlungen pro geschaltetem Anschluss (deutlich) geringer aus. Auch **hybride Abrechnungsmechanismen** die niedrige Entgelte für Homes Passed Anschlüsse mit höheren Entgelten für aktiv geschaltete Anschlüsse kombinieren, können die Anreize der beteiligten Partner einander angleichen.

In Anbetracht der ungleichen Größen- und Marktmachtverhältnisse führt ein rein einzelabnahmebasierter Ansatz auf Basis der aktiv geschalteten Anschlüsse zu einer asymmetrischen Risikoverteilung. In diesem Falle sind die Partner nicht nur vom Vertriebs Erfolg der TDG bei der FTTB/H-Vermarktung, sondern auch von ihrer strategischen Priorisierung (insbesondere in Bezug auf die mögliche Migration von Bestandskunden auf das Partnernetz und die Kupfer-Glas Migration) abhängig. Im schlimmsten Falle verharren die Take-up Raten und damit die Einnahmen des passiven Netzbetreibers auf sehr niedrigem Niveau. Wird kein eigenes Retail-Geschäft verfolgt, bestehen auch keine Möglichkeiten selbst gegenzusteuern.

Zudem gilt, dass die Abhängigkeit für die Partner auf der passiven Ebene durch den Abschluss exklusiver Vereinbarungen überproportional ansteigt. Wird dieses mit einer einzelabnahmebasierten Abrechnung und dem Verzicht auf ein eigenes Retail-Geschäft kombiniert, sind Risiken und Abhängigkeiten am stärksten ausgeprägt.

Für die Einschätzung aus wettbewerbspolitischer Sicht gilt es darüber hinaus zu beurteilen, ob von entsprechenden Kooperationen eine marktverschließende Wirkung ausgeht, d. h. ob durch die Kooperation der Wettbewerb sowohl kurz- als auch mittel- und langfristig geschwächt wird. Hinzu kommt, dass die Rolle der TDG als marktbeherrschendes Unternehmen zu berücksichtigen, und zu analysieren ist, ob diese Rolle durch die Kooperationen verstärkt wird.

Zunächst ist festzuhalten, dass für Vorleistungsnachfrager aktive Zugangsprodukte angeboten werden und Endkunden auf dieser Basis in den Kooperationsgebieten

zwischen den Produkten einer Vielzahl unterschiedlicher ISPs wählen können. Dies ergibt sich letztlich aus der in Kapitel 2.2 angesprochenen regulatorischen Zuordnung, nach der sich alle Verpflichtungen, die der TDG auferlegt werden, unabhängig davon, ob sie Eigentümerin oder Mieterin der Netzelemente ist, auf ihr gesamtes Netz beziehen. Auch wenn die zur Verfügung stehenden Bitstromprodukte nur eingeschränkte Differenzierungsmöglichkeiten in Bezug auf die Produkt- und Preisgestaltung bieten⁴¹, ist in der Vorher-/Nachher-Betrachtung in der Tendenz von größeren Auswahlmöglichkeiten für Nachfrager und damit mehr Wettbewerb in den Kooperationsgebieten auszugehen.

Gleichwohl ist aus einer wettbewerbspolitischen Sicht die Frage von hoher Relevanz, ob der passive Zugang im Modell exklusiven Charakter für die TDG aufweist oder ob für (potenzielle) Nachfrager dieselben Zugangsmöglichkeiten bestehen (würden). Dies ist insbesondere vor dem Hintergrund relevant, dass die Beteiligung der TDG an Kooperationsmodellen aufgrund ihrer Rolle als marktbeherrschendes Unternehmen wettbewerbspolitisch nicht neutral ist, sondern dann bedenklich wird, wenn Kooperationen mit Wettbewerbern oder anderen Marktbeteiligten ihre marktbeherrschende Position verstärken.

Hinzu kommt, dass die TDG in diesem Falle bei Dritten eine Zugangsart beansprucht (und offensichtlich durchsetzen kann), die sie Vorleistungsnachfragern auf ihrem eigenen Netz nicht gewährt. Es ist nicht öffentlich bekannt, ob die Kooperationen der TDG im Rahmen der „Fiber Plattform“ exklusiv sind. Sollte dies jedoch der Fall sein und der Zugang auf der passiven Ebene exklusiv der TDG zur Verfügung stehen, müsste man konstatieren, dass die Kooperationen (trotz der Zugangsoptionen auf der aktiven Ebene) eine marktverschließende Wirkung haben und die TDG gegenüber anderen Wettbewerbern stärken. Darüber hinaus stellt sich in diesem Zusammenhang aber auch die ganz grundsätzliche Frage, warum ein marktbeherrschendes Unternehmen zwar einen Anspruch auf passiven Zugang durchsetzen und von seinen Vorteilen profitieren kann, aber selbst keinen passiven Zugang auf ihrem eigenen Netz anbieten muss.

⁴¹ Vgl. Wernick, Christian; Braun, Menessa Ricarda; Knips, Julian; Strube Martins, Sonia; unter Mitwirkung von Karl-Heinz Neumann und Thomas Plückebaum (2023): Die Potentiale eines entbündelten Zugangs zur Glasfaser TAL für die Entwicklung des Gigabitmarktes in Deutschland, WIK-Consult Studie für 1&1 Versatel, Bad Honnef, Juli 2023, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Studien/2025/WIK_Gutachten_Dark-Fiber-fuer-1und1.pdf (abgerufen am 18.12.2025).

4.2 Kooperative Ansätze von Wettbewerbern

4.2.1 NordConnect

Unter dem Projektnamen NordConnect haben die Stadtwerke Neumünster (SWN) in Zusammenarbeit mit den Stadtwerken SH (ein Gemeinschaftsunternehmen der Schleswiger Stadtwerke GmbH, der Stadtwerke Eckernförde GmbH und der Stadtwerke Rendsburg GmbH⁴²) ein Kooperationsmodell entwickelt, welches in der Zusammenlegung des Netzbetriebs und des Endkundengeschäfts besteht. Aktuell laufen Genehmigungsprozesse für die noch zu gründende Beteiligungsgesellschaft. Als geplantes Gründungsdatum steht der 1. Januar 2026 im Raum.

Die Idee hinter dem Projekt „NordConnect“ ist die Gründung einer landesweiten kommunalen Beteiligungsgesellschaft, in die die beteiligten Stadtwerke ihr operatives Geschäft (inkl. Personal, Kunden und Aktivtechnik) gegen Anteile einbringen. Dabei behält jedes Unternehmen das Eigentum an seinem Netz, welches an die Gesellschaft verpachtet wird. Individuelle Ausbauentscheidungen in ihrem Glasfasergebiet sollen den Verpächtern weiterhin offenstehen.

Die Beteiligungsgesellschaft übernimmt den Betrieb der Netze und bietet einheitliche Telekommunikations-Dienstleistungen für Endkunden und Serviceprovider. Die Produkte werden unter einer einheitlichen und bereits etablierten Marke vermarktet. Auch die Vermarktung von Vorleistungsprodukten für Dritte soll gemeinsam erfolgen.

Die beteiligten Stadtwerke erhalten Pachtzahlungen und eine prozentuale Beteiligung an den Gewinnen der Gesellschaft. Jeder Partner erhält so Erlöse aus seinem eigenen Gebiet, gleichzeitig verbleiben die spezifischen Kosten aus seinem Glasfasergebiet beim jeweiligen Stadtwerk. Die Verpächter partizipieren an den von der Beteiligungsgesellschaft durch Skaleneffekte realisierten Kosteneinsparungen entsprechend ihrer Kundenanzahl. Die Beteiligungsgesellschaft ist für den Eintritt weiterer mehrheitlich kommunaler Glasfaserbetreiber offen.

Neben der Realisierung von Skaleneffekten und damit einer Steigerung der Wirtschaftlichkeit des eigenen Geschäftes soll das Kooperationsmodell dazu beitragen, die eigene Netzauslastung zu steigern und Überbau durch Dritte zu verhindern, indem dieser unattraktiv gemacht wird. Letzteres soll insbesondere durch die Stärkung des eigenen Endkundenvertriebs und des Wholesale-Vertriebs durch die gemeinsame Vermarktung der Ausbaugebiete der Partner erreicht werden.

Auch das Modell der NordConnect ist institutionell daran ausgerichtet, die Skaleneffekte entlang der Wertschöpfungskette zu realisieren. Auch wenn die Partner aufgrund ihrer Größe sicherlich nicht dieselben Einspareffekte wie im Modell der „Fiber Plattform“

42 Vgl. <https://www.stadtwerke-sh.de/service/fragen-und-antworten> (abgerufen am 18.12.2025).

realisieren können, dürfte eine deutlich (kosten-)effizientere Wertschöpfung als zuvor erreicht werden. Diese kann weiter steigen, wenn sich weitere Unternehmen für eine Beteiligung entscheiden. Auch wenn die Höhe der konkreten Konditionen nicht bekannt sind, wurde mit dem Pachtmodell ein institutionelles Design entwickelt, welches geeignet erscheint, um einen fairen Allokationsmechanismus zwischen den Partnern zu realisieren.

4.2.2 Weitere Ansätze

Neben dem Modell der „Nordconnect“ gibt es weitere Beispiele, wo Wettbewerber Kooperationen eingegangen sind, die explizit darauf abzielen, Größenvorteile in Teilen der Wertschöpfung zu nutzen.

Im Februar 2022 haben die Stadtwerke Hürth AöR und NetCologne eine Kooperation über den zukünftigen Glasfaserausbau in Hürth geschlossen. Das in Hürth bereits dicht vorhandene FTTC-Netz der NetCologne soll auf FTTB/H aufgerüstet werden. Dabei übernehmen die Stadtwerke Hürth den Bau des passiven Netzes und die Installation der Hausanschlüsse, NetCologne übernimmt den Aufbau und Betrieb des aktiven Netzes und bietet Tarife und Produkte für Privat- und Geschäftskunden an.⁴³

Der Carrier Verbund wurde in 2002 gegründet und ist ein Zusammenschluss von 5 ost-deutschen Telekommunikationsunternehmen auf einer rein kooperativen Basis. Zu den Partnern gehören e.discom Telekommunikation, envia TEL, SachsenGigaBit, Thüringer Net-kom und WEMACOM Telekommunikation. Die 5 Carrierpartner sind alle Tochterunternehmen von großen Stromverteilnetzbetreibern und TK-Vollsortimenter, die Geschäfts- und Privatkunden bedienen.⁴⁴ Der Fokus liegt aktuell auf der Vergrößerung des vertrieblichen Footprints insbesondere für gewerbliche Kunden sowie auf der Realisierung von Skaleneffekten und Kosteneinsparungen in Teilen der aktiven Wertschöpfung und auch auf der Diensteebene.

Die BREKO Einkaufsgemeinschaft hat das Ziel, dass die Mitglieder von verbesserten Einkaufskonditionen auf verschiedenen Ebenen der Wertschöpfung profitieren. Sie bezeichnet sich selbst als „*Aggregator, Multiplikator und Moderator*“. Sie möchte für ein „*attraktives und umfangreiches Produktportfolio*“ sorgen, um dazu beizutragen, die Wettbewerbsfähigkeit der Mitgliedsunternehmen zu stärken.⁴⁵

Zum Portfolio der BREKO Einkaufsgemeinschaft zählen

- Leistungspartner für Dienste
- Leistungspartner für Hardware

⁴³ Vgl. <https://www.stadtwerke-huerth.de/glasfaser> (abgerufen am 18.12.2025).

⁴⁴ Vgl. <https://carrierverbund.de/> (abgerufen am 18.12.2025).

⁴⁵ Vgl. <https://www.breko-einkaufsgemeinschaft.de/ueber-uns/> (abgerufen am 18.12.2025).

- Kooperations-Partner (weitere Dienstleistungen sowie Software- und Hardwarelösungen)
- die BREKO Zentralbeschaffung und
- BREKO White-Label-Mobilfunk.⁴⁶

Durch Nachfragebündelung erhalten die BREKO Mitglieder bessere Einkaufskonditionen. Mit dem BREKO White-Label-Mobilfunkmodell können auch kleinere Anbieter Mobilfunkangebote vermarkten.⁴⁷

⁴⁶ Vgl. <https://www.breko-einkaufsgemeinschaft.de/> (abgerufen am 18.12.2025).

⁴⁷ Vgl. <https://www.breko-einkaufsgemeinschaft.de/aktuelles/breko-white-label-mobilfunk/>;
https://www.breko-einkaufsgemeinschaft.de/site/assets/files/02/BREKO_White_Label_Mobilfunk.pdf
(abgerufen am 18.12.2025).

5 Zusammenfassung und Fazit

Die Ökonomie des FTTB/H-Ausbaus ist maßgeblich durch Dichtevorteile, Quersubventionierungspotentiale, Skalen- und Verbundvorteile geprägt. Diese führen dazu, dass Größe einen kritischen Erfolgsfaktor darstellt. Für Unternehmen, die über keine kritische Größe verfügen, um Skaleneffekte entlang der kompletten Wertschöpfung zu realisieren, bestehen als Handlungsoptionen organisches Wachstum, anorganisches Wachstum und Kooperationen.

Organisches Wachstum bietet den größtmöglichen Grad an Unabhängigkeit in Bezug auf alle technischen und unternehmerischen Entscheidungen, setzt aber einen langen Atem und hohe investive Mittel voraus, da organisches Wachstum nur über einen mittleren bis langen Zeitraum möglich ist.

Über Unternehmensübernahmen bzw. die Übernahmen von Netzen / Kunden, kann Wachstum schneller und ggf. auch günstiger erreicht werden. Neben der Realisierung von Skaleneffekten in der Wertschöpfungskette bieten Übernahmen zusätzlich die Möglichkeit, diese auch im Overhead zu realisieren, sowie Chancen, wichtiges fachliches und technisches Know-how zu übernehmen. Voraussetzung sind auch hier hohe investive Mittel für die Akquisition. Zudem müssen Infrastrukturen, Prozesse und Software aneinander angepasst werden.

Auch Kooperationen bieten die Möglichkeit, Skaleneffekte und Verbundvorteile zu realisieren. Darüber hinaus können sie dazu beitragen, parallele Ausbauten und damit die Entwertung der eigenen Assets zu vermeiden. Allerdings können Kooperationen je nach Ausgestaltung die unternehmerischen und technischen Gestaltungsmöglichkeiten reduzieren und bergen die Gefahr von strategischen Abhängigkeiten.

Am Markt ist zu beobachten, dass Unternehmensübernahmen von Glasfaser ausbauenden Unternehmen bisher sehr selten sind. Ursachen für das Ausbleiben weitreichender Übernahmen sind u. a. fehlende investive Mittel bzw. Herausforderungen bei der Kapitalbeschaffung, unterschiedliche Vorstellungen über die Bewertungen sowie oft auch eine mangelhafte Dokumentation und Qualität der Netzinfrastrukturen. Stattdessen sind im deutschen Markt in wachsendem Umfang Kooperationen zu beobachten. Ein wesentlicher Treiber für diese Entwicklung ist insbesondere die TDG mit dem von ihr praktizierten „Fiber Plattform“ Modell.

Im Modell der „Fiber Plattform“ ziehen sich die Partner der TDG aus dem aktiven Geschäft zurück und beschränken sich auf die Rolle als Errichter und Betreiber der passiven Infrastruktur und teilweise zusätzlich auf den Vertrieb von Endkundenprodukten als ISP auf Basis von Bitstromprodukten der TDG. Diese Arbeitsteilung zwischen der TDG und ihren Partnern auf der passiven und aktiven Ebene spiegelt die Ökonomie der Skaleneffekte wider und erlaubt es, die Produktionskosten je Anschluss / Kunde zu

senken. Allerdings ist zu bemerken, dass ein solches Modell unter Beteiligung des marktbeherrschenden Unternehmens marktverschließend wirken kann.

Vergleichbare Modelle von Wettbewerbern sind hingegen noch wenig verbreitet. Die NordConnect verfolgt einen ähnlichen Ansatz, in dem die beteiligten Stadtwerke ihre Netze an die gemeinsame Gesellschaft verpachten, welche dann Skaleneffekte auf der Aktivebene und im Dienstengeschäft realisieren kann. Darüber hinaus gibt es Kooperationen wie die BREKO Einkaufsgenossenschaft oder den Carrier-Verbund, über die Synergien in verschiedenen Teilbereichen der Wertschöpfungskette bzw. auf einzelnen Wertschöpfungsstufen realisiert werden können.

Mit Blick in die Zukunft ist neben den Kooperationen der TDG auch vermehrt mit Kooperationen zwischen alternativen Wettbewerbern zu rechnen, da diese einerseits die Möglichkeit zur Realisierung von Skaleneffekten und damit Effizienzvorteile bieten und andererseits einfacher als Unternehmensübernahmen umzusetzen sind. Hinzu kommt, dass mit der wachsenden Reife des FTTB/H-Geschäfts und einer Intensivierung des Wettbewerbs insbesondere kleinere FTTB/H-Unternehmen zunehmend unter Druck geraten werden, die heute teilweise noch deutlichen Preisaufschläge gegenüber national tätigen Anbietern realisieren können.

In Anbetracht der schwierigen gesamtwirtschaftlichen Lage in Deutschland, der branchenspezifischen Herausforderungen, denen sich viele Glasfaser-ausbauende Unternehmen ausgesetzt sehen, sowie der damit verbundenen Schwierigkeiten bei der Finanzierung ist auch kurz bis mittelfristig nicht von einer großen Übernahmewelle auszugehen. Allerdings ist ein Zunahme von Insolvenzen nicht auszuschließen.

Literaturverzeichnis

- Baischew, Dajan; Sörries, Bernd; Zoz, Konrad (2024): Konzeption, Durchführung und Anpassung der Potenzialanalyse des eigenwirtschaftlichen FTTB/H-Ausbaus in Deutschland, Studie für das Bundesministerium für Digitales und Verkehr, Bad Honnef, Januar 2024, https://bmdv.bund.de/DE/Themen/Digitales/Breitbandausbau/Potenzialanalyse/bericht-zur-potenzialanalyse.pdf?__blob=publicationFile (abgerufen am 18.12.2025).
- BMDS (2025): Bericht zum Stand des Glasfaserausbau in Deutschland, Stand Mai 2025; <https://bmds.bund.de/fileadmin/BMDS/Dokumente/Bericht-Glasfaserausbau-V10-SCREEN-BF-Maps-highres.pdf> (abgerufen am 18.12.2025).
- BNetzA (2019): Beschluss BK3i-19/020 (Beschlusskammer 3), https://data.bundesnetzagentur.de/Bundesnetzagentur/DE/Beschlusskammern/1_GZ/BK3-GZ/2019/BK3-19-0020/bk3190020_beschluss_download_bf.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
- Braun, Menessa Ricarda; Wernick, Christian.; Plückebaum, Thomas; Ockenfels, Martin (2019): Parallele Glasfaserausbauten auf Basis von Mitverlegung und Mitnutzung gemäß DigiNetzG als Möglichkeiten zur Schaffung von Infrastrukturwettbewerb, WIK-Diskussionsbeitrag Nr. 456, Bad Honnef, Dezember 2019, https://www.wik.org/fileadmin/files/migrated/news_files/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_456.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
- Europäische Kommission (2023): MITTEILUNG DER KOMMISSION I Leitlinien für staatliche Beihilfen zur Förderung von Breitbandnetzen, (2023/C 36/01), [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0131\(01\)](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52023XC0131(01)) (abgerufen am 18.12.2025).
- Hessischer Landtag (2024): Drucksache 21/1244, Berichts Antrag I Fraktion BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN I Insolvenzverfahren der Breitband Nordhessen GmbH – Was unternimmt die Landesregierung?, 31. 10. 2024, <https://starweb.hessen.de/cache/DRS/21/4/01244.pdf> (abgerufen am 18.12.2025).
- Jay, Stephan, Plückebaum, Thomas (2014): Kostensenkungspotenziale für Glasfaseranschlussnetze durch Mitverlegung mit Stromnetzen, WIK Diskussionsbeitrag Nr. 390, Bad Honnef, September 2014, https://www.wik.org/fileadmin/files/migrated/news_files/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_390.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
- Knips, Julian; Wernick, Christian, Lachmann, Menessa Ricarda (2025): Finanzierung von Glasfaser ausbauenden Unternehmen , [WIK Diskussionsbeitrag Nr. 543](#), Bad Honnef, Dezember 2025
- Kulenkampff, Gabriele; Ockenfels, Martin; Zoz, Konrad; Zuloaga, Gonzalo (2020): Kosten von Breitband-Zugangsnetzen I Clusterbildung und Investitionsbedarf unter Berücksichtigung des bestehenden Ausbaus – bottom-up Modellierung und statistische Analyse –, WIK Diskussionsbeitrag Nr. 473, Bad Honnef, Dezember 2020, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Diskus/2022/WIK_Diskussionsbeitrag_Nr_473.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
- Schwarz-Schilling, C.; Sörries, Bernd; Plückebaum, Thomas; Baischew, Dajan; Ockenfels, Martin; Zoz, Konrad (2023): Doppelausbau von Glasfasernetzen – Ökonomische Analyse und rechtliche Einordnung, WIK-Consult Studie für das Bundesministerium für Digitales und Verkehr, Bad Honnef, Oktober 2023, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Studien/2023/WIK-C-Studie_Doppelausbau-von-Glasfasernetzen.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
- Wernick, Christian.; Lachmann, Menessa Ricarda (2024): GOfiber (Glasfaser Ostbelgien): Ein innovativer Ansatz für die Glasfaser Erschließung im ländlichen Raum, WIK Kurzfassung, Bad Honnef, 2024, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Kurzstudien/2023/WIK_Kurzfassung_GoFiber.pdf (abgerufen am 18.12.2025).
- Wernick, Christian; Braun, Menessa Ricarda; Knips, Julian; Strube Martins, Sonia; unter Mitwirkung von Karl-Heinz Neumann und Thomas Plückebaum (2023): Die Potentiale eines entbündelten Zugangs zur Glasfaser TAL für die Entwicklung des Gigabitmarktes in Deutschland, WIK-Consult Studie für 1&1 Versatel, Bad Honnef, Juli 2023, https://www.wik.org/fileadmin/user_upload/Unternehmen/Veroeffentlichungen/Studien/2025/WIK_Gutachten_Dark-Fiber-fuer-1und1.pdf (abgerufen am 18.12.2025).