Das Gigabit Upgrade für Gesamt-Deutschland – das Internet 2.0 schaffen
Historische Chance für besseres und günstigeres Internet für alle

Fact Sheet – Warum es JETZT wichtig ist, politisch bei der Kupferabschaltung zu handeln!

- **Es droht eine schleichende Re-Monopolisierung im Festnetz und damit mittelfristig höhere Endkundenpreise**:
  Die Deutsche Telekom (DT) hat laut aktueller VATM-Marktstudie 2025 wieder rund 70 % Marktanteil im Festnetz. Sie erzielt mehr als 58 % der entsprechenden Umsätze und gewinnt sogar DSL-Marktanteile hinzu. Der Trend geht somit zurück in Richtung der Marktanteile der 1990er Jahre vor der Liberalisierung des TK-Markts.

- **Es droht ein „DT-Geisternetz", also ein Netz, das zwar großteils errichtet ist, aber nicht beim Kunden in der Wohnung ankommt, da es bewusst an der Grundstückgrenze endet. Die Strategie des „Handtuchlegens" (Ausbauankündigung ohne tatsächlichen zeitnahen Bau) der DT im Glasfaserausbau geht munter weiter – die DT verdrängt damit massiv private Investitionen zum Nachteil des Landes**:
  Mit 2,5 Mio. Homes Passed (nicht Connected) p.a. Ausbauleistung kommuniziert die DT offen, dass sie an einer Strategie festhält, die konkurrierende Infrastrukturinvestitionen abschreckt und FTTB/H-Vermarktung durch Zugangsnachfrager bei nur geringer eigener Take-up-Rate (= Bestellrate der Kunden) von max. 20% verhindert (klassisches „Handtuchlegen"). Generell kündigt DT einen Glasfaserausbau für ein bestimmtes Gebiet an und errichtet dann teilweise jahrelang nichts. Das Gebiet ist für die Wettbewerber damit meist verschlossen, da sich nach DT-Ankündigung vielfach kein attraktiver Business Case mehr ergibt. Oder – noch schlimmer – die DT geht nachträglich in geförderte Gebiete und überbaut eigenwirtschaftlich die Wettbewerber, die dort bereits tätig sind. Wohlgemerkt, nachdem es beispielsweise in Fördergebieten eine Markterkundung gegeben hat und die DT offiziell kein Interesse an einem Ausbau trotz Förderung angezeigt hatte.

- **Abschöpfung hoher Margen im Kupfernetz wird unvermindert weitergeführt – eine verständliche Strategie aus Sicht des Unternehmens DT, aber nicht zum Wohl des Landes:**
  DT hat auf ihrem Kapitalmarkttag am 10.10.2024 angekündigt, dass ihr altes Kupfernetz weiterhin eine „Cash Cow" bleiben soll und plant auch zukünftig nur mit einer sehr geringen Steigerung der FTTH-Take-up-Rate (=Bestellrate der Kunden) von heute 14 % auf lediglich ca. 20 % in 2027[1]. Diese Take-up-Rate läge dann noch immer unter dem, was alternative Glasfasernetze schon heute erzielen. Daran ist klar absehbar, dass die Nutzungsrate von Glasfaser möglicherweise bewusst niedrig gehalten wird. Daher sollte die Regulierungsbehörde, auf die die Wettbewerber stark vertrauen, aktiv werden.

- **Überbau gepaart mit Verweigerung des Leitungseinkaufes beim Wettbewerb:**
  Um ihre Marktmacht auch zukünftig im Glasfasersegment abzusichern, verweigert die DT den Einkauf von Leistungen z.B. Bitstrom-Vorleistungen bei alternativen Glasfasernetzen – so wie derzeit auch z.B. bei der OXG (dem Glasfaser Joint Venture der Vodafone) – und will lediglich passive Glasfaservorleistungen (GF-TAL) bei Dritten im Rahmen von Betreibermodellen o.ä. einkaufen. Sofern sie kein Angebot zur passiven Nutzung eines Glasfasernetzes erhält, droht sie unverhohlen mit dem Überbau von bereits bestehenden Glasfasernetzen. Jüngste Beispiele dazu sind die Vereinbarung mit R-Kom und die gescheiterte Kooperation mit M-Net, die der DT keinen passiven Zugang überlassen wollte. DT selbst hingegen weigert sich strikt, Zugangsnachfragern dasselbe (Glasfaser-Teilnehmeranschlussleitung) auf ihrem Netz anzubieten. Die Wettbewerbsposition von bundesweiten Zugangsnachfragern wie Vodafone mit heute insgesamt ca. 10 Mio. DSL-Kunden droht sich deshalb durch die taktische Verschleppung des Gigabit-Upgrades (durch schrittweise

[1] Vgl. Medieninformation zum DT-Kapitalmarkttag vom 10.10.2024 abrufbar unter https://www.telekom.com/de/medien/medieninformationen/detail/deutsche-telekom-will-wachstum-beschleunigen-1080408.

Kupferabschaltung) allein zum Vorteil der DT weiter zu verschlechtern. Derzeit beträgt der Anteil der Zugangsnachfrager auf dem DT FTTH-Netz gerade einmal 4 % (vgl. VATM-Wettbewerbsstudie 2024 Dialog Consult) im Vergleich zu mehr als 40% im DSL-Bereich. Das bedeutet, dass im „alten Kupferregime" die Wettbewerber zehnmal so viel Leitungen an Kunden vermarkten konnten als heute im Glasfasernetz der DT. Ein klares Indiz für weniger Wettbewerb.

Nota bene: Eine gesetzliche Änderung für Inhouse-Netze (NE4) ist aus den folgenden Gründen nicht notwendig:

- Die DT ist heute bereits in jedem Haushalt mit einer Kupferleitung vertreten – **es gibt also kein Zugangsproblem**. Die DT soll DSL nur abschalten dürfen, wenn es zumindest eine vorhandene gigabitfähige Infrastruktur vor Ort gibt. Dies ist bereits heute durch Kabelinfrastruktur in 80 % aller Haushalte und durch Glasfaser Ende 2024 für 22 % aller Haushalte der Fall.

- Im TKG ist bereits heute die Mitnutzung von Inhouse-Infrastrukturen gesetzlich geregelt. **Es gibt also bereits ein gesetzliches Instrument, das auch aktuell genutzt wird**.

- Im Markt gibt es ausreichend Beispiele, bei denen die Hauseigentümer sich mit den Telekommunikationsanbietern auf einen sogenannten Gestattungsvertrag und damit auf Hauszugang und Inhouse-Versorgung einigen. **Der Markt funktioniert – es gibt kein Marktversagen**.

- Eine gesetzliche Festlegung, nach dem der Inhouse-Zugang gratis oder zu vordefinierten Konditionen gewährt werden muss, halten wir nicht für zielführend, da **ein Glasfaser- oder Kabelglasfaseranschluss die Immobilie aufwertet und zukunftssicherer macht**. Vielmehr wäre es sinnvoll, die Kunden aktiv über eine Abschaltung zum Beispiel in 18 Monaten zu informieren und ihnen attraktive Angebote zu machen. Die Verbraucher werden daraufhin ohnehin auf die Hauseigentümer zugehen und die Versorgung in die Wohnungen forcieren/fordern.

- Auch **durch die EU-Ebene entsteht bei genauer Analyse kein zusätzlicher Handlungsdruck,** da der Gigabit Infrastructure Act (GIA) lediglich vorgibt, bei Neubau und Sanierung eine Glasfaserverkabelung vorzusehen. Dies ist als Empfehlung an die Hauseigentümer ausformuliert und entspricht bereits der gängigen Praxis. Einen gesetzlichen Eingriff am Bestand sieht der GIA nicht vor.

Welches Unternehmen baut in Deutschland wieviel Glasfaser (siehe aktuelle ANGA- und VATM-Marktstudien):

a) **Wettbewerber sind die Glas-Ausbau-Champions**: Zwei Drittel aller Haushalte in Deutschland haben bereits Zugang zu Glasfaser – bis 2030 steigt der weiterhin deutlich an. Mehr als 50 % aller neu gebauten Anschlüsse werden durch die Wettbewerber gebaut und nicht durch die DT.

b) **Wettbewerber sind die Glas-Vermarktungs-Champions:** Knapp zwei Drittel aller vermarkteten Anschlüsse sind von Wettbewerbern: diese haben 33% Take-up-Rate (=Bestellrate durch den Kunden) während die DT nur ca. 14 % hat und bis 2027/28 laut Kapitalmarkttag ca. 20 % anstrebt. Die Wettbewerber bauen somit mehr Glas als die DT und die Wettbewerber verkaufen mehr Glasanschlüsse – die DT sitzt auf ihrem Kupfernetz und bremst die Migration