

# Analyse der Wettbewerbssituation auf dem deutschen Festnetzmarkt

Berlin, 11. September 2024 – VATM und DIALOG CONSULT stellen am 11. September 2024 gemeinsam ihre Analyse der Wettbewerbssituation auf dem deutschen Festnetzmarkt vor.

Die wichtigsten Aussagen:

- Eine große Anbieter- und Angebotsvielfalt bleibt die zentrale Voraussetzung für eine hohe Endkundenwohlfahrt.
- Zwei Drittel aller aktiven Festnetz-Anschlüsse bestehen auf der Telekom-Kupfer-Plattform
- Die hohe Ausbaugeschwindigkeit der Telekom im Glasfasermarkt festigt ihre Marktdominanz in diesem Bereich
- Auf der Telekom-FTTH-Plattform gibt es nur ca. 4 Prozent Wettbewerberanschlüsse
- Die Telekom kann im Teilmarkt der über die Telekom-Kupfer- und -FTTH-Plattform(en) geschalteten Anschlüsse Marktanteile zurückgewinnen

## Marktüberblick

Nach mehr als einem Viertel Jahrhundert **Liberalisierung** verfügt die Deutsche Telekom noch immer über eine **marktbeherrschende Stellung** im deutschen Telekommunikationsfestnetzmarkt. Zwar nimmt die Bedeutung der Glasfaseranschlüsse langsam und stetig zu, dennoch ist die „**Kupferleitung**“, auf der aktuell ca. zwei Drittel aller aktiven Anschlüsse basieren, **noch immer die dominierende Anslusstechnik**. Insgesamt wird die Situation insbesondere für die Wettbewerber der Telekom zunehmend schwieriger

### Kupfer ist noch immer die dominierende Anslusstechnik

Die **Umsätze im Festnetzmarkt** für Telekommunikationsdienste **werden in 2024 allenfalls marginal steigen**, wobei die Dominanz der Telekom mit einem Umsatzmarktanteil von 52,1 Prozent zunimmt (s. Abb. 1).

Mit der starken Fokussierung des öffentlichen und politischen Interesses auf das Thema Glasfa-

serausbau wird oftmals außer Acht gelassen, dass das **kupferbasierte** Netz mit ca. zwei Drittel aller aktiven **Anschlüsse** noch immer mit Abstand **die dominierende Anslusstechnologie** ist (s. Abb. 2).

### Der überwiegende Anteil der Endkunden nutzt DSL-Anschlüsse

Damit nutzt aktuell der überwiegende Anteil der Endkunden Digital Subscriber Line (DSL)-Anschlüsse, was sich – wenn man die bisherige Veränderungsgeschwindigkeit betrachtet (s. Abb. 3) – vermutlich auch in den nächsten Jahren nur relativ langsam ändern dürfte, womit den Rahmenparametern (wie Wettbewerbsintensität, Preisniveaus im Vorleistungs- und Endkundenbereich, Margen etc.) in diesem Marktsegment eine hohe ökonomische Bedeutung zukommt. D.h. bei der aktiven Nutzung durch die Endkunden erfolgt die Migration von kupferbasierten DSL-Anschlüssen zu reinen Glasfaseranschlüssen bzw. Fiber-To-The-Buil-

ding/Home (FTTB/H)-Anschlüsse **vergleichsweise langsam** – u. a. auch aus Gründen der Verfügbarkeit bzw. Akzeptanz-/Zahlungsbereitschaft seitens der Kunden. Zudem erfolgen auf Basis der der

aktuellen Wettbewerbssituation im „Kupfer-Markt“ auch wichtige Weichenstellungen für die Wettbewerbsentwicklung im Glasfasermarkt.

## Situation im Glasfaseranschlussmarkt

Bei den Glasfaseranschlüssen werden drei Ausbaustufen des jeweiligen Anschlusses unterschieden: **Homes Passed (HP)**: Das Gebäude ist als „grundsätzlich versorgt“ zu betrachten, obwohl der eigentliche Anschluss noch nicht realisiert wurde. Dies kann aber mit begrenztem Aufwand erfolgen. **Homes Connected (HC)**: Das Gebäude ist über eine Glasfaser angeschlossen, d. h. der Endkunde könnte jederzeit einen Vertrag abschließen bzw. die Glasfaser nutzen, was aber noch nicht der Fall ist. **Homes Activated (HA)**: Der Endkunde hat einen Vertrag abgeschlossen und nutzt den Glasfaseranschluss aktiv.

1-2/2022, S. 43–47). Hierbei verfolgt die Telekom eine wirkungsvolle Verdrängungs- und Abschreckungsstrategie, d. h. sie betreibt einen strategischen „Überbau“ von Wettbewerbernetzen).

Zudem hat die **Telekom** mittlerweile **mit mehr als 20 alternativen ausbauenden Anbietern** exklusive **Glasfaser-Kooperations-/Nutzungsvereinbarungen** abgeschlossen und stärkt damit ihre Marktposition. Insgesamt versteht es die Telekom mit dem o. g. intensiven Ausbau der HP, den Grundstock für ihre zukünftige Marktdominanz im Glasfasermarkt zu legen.

### Die Telekom holt beim Glasfaserausbau HP massiv auf

Die **Telekom holt beim Glasfaserausbau** gegenüber den Wettbewerbern (v. a. im Bereich HP) **massiv auf**: So betrug der Telekom-Marktanteil Ende 2023 46,7 Prozent (im Vergleich zu 41,5 Prozent Ende 2022; 37,1 Prozent Ende 2021 ... 18,7 Prozent Ende 2015). Indem die Telekom den HP-Ausbau stark vorantreibt, schlägt sie in immer mehr Gebieten „Pflöcke ein“. Dieser Ausbau wird insbesondere auch durch die erheblichen Finanzmittel ermöglicht, welche der Telekom in den letzten Jahren aus sehr hohen (deutlich über den tatsächlichen Kosten liegenden) Preisen für auf ihrem Kupfernetz basierende Vorleistungsprodukte zugeflossen sind (vgl. hierzu ausführlicher: Winger, P. 2022: Glasfaserausbau – Problemfeld: Überzahlungen für DSL-Vorleistungsprodukte; in NET

### Der Telekom-FTTH-Marktanteil Homes Connected liegt bei 30,3 Prozent

Die Telekom-Marktanteile in den Bereichen HC (30,3 Prozent) und HA (23,8 Prozent) jeweils Ende 2023 zeigen, dass **die Telekom ihren Schwerpunkt derzeit noch nicht auf Vermarktung innerhalb ihrer „reservierten“ Gebiete legt**, was insgesamt den Endkunden schadet, da auch die Wettbewerber diese Lücke – v. a. wegen der fehlenden Verfügbarkeit entsprechender Vorleistungen (zu wettbewerbsfähigen Preisen) – kaum schließen können. Insbesondere dürfte die Marktdominanz der Telekom im Glasfasermarkt) mittelfristig noch viel stärker werden (als bisher im Kupfermarkt), da im Glasfasermarkt (im Gegensatz zum Kupfermarkt) der Telekom mit ihrer geballten Größe/Vermarktungsmacht eine Vielzahl kleinerer und vielfach auch nur regional tätiger Wettbewerber gegenüber steht (s. Abb. 4).

## Wettbewerbsentwicklung

Im wichtigen Marktsegment für Endkunden-Anschlüsse, welche über Kupfer- und Fiber-To-The-Home (FTTH)-Plattformen der Telekom bereitgestellt werden, waren die Marktanteile der Telekom

im Vergleich zur Gesamtheit aller Wettbewerber bis etwa 2019 recht konstant. Seit 2020 sind hier deutliche Marktanteilsverschiebungen zu Gunsten der Telekom zu beobachten (s. Abb. 5).

Insbesondere sind die **Wettbewerber** auf der **Telekom-FTTH-Plattform** bislang **nur marginal vertreten** (s. Abb. 7). Dabei stellt dieser hochpreisige aktive Bitstrom-Zugang für die Wettbewerber momentan die einzige Möglichkeit dar, um das FTTH-Netz der Telekom zu nutzen, da es (a) keine Zugangsmöglichkeit zur Telekom-Glasfaser-Teilnehmeranschlussleitung (TAL) gibt und (b) die Nutzung von Telekom-Leerrohren zwar theoretisch möglich wäre, jedoch faktisch/ökonomisch nicht gegeben ist.

---

### Die Nutzung von Telekom-Leerrohren ist zwar theoretisch möglich, faktisch jedoch nicht

---

Gründe für die oben skizzierten Entwicklungen sind insbesondere (a) die z. T. **unzureichende Regulierung der Telekom-Vorleistungsprodukte** sowie die fehlende Nutzungsmöglichkeit entbundelter Telekom-Infrastruktur-Komponenten, insbesondere: (1) keine Regulierung der Preise für FTTH-Vorleistungen, (2) keine „aktive“ Regulierung der Preise von Very High Speed Digital Subscriber Line (VDSL)-Vorleistungen (sondern lediglich die Pflicht, diese Preise im Nachhinein der Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen (BNetzA) mitzuteilen [sog. ex post Anzeigepflicht]), (3) keine wirksamen Prüfungen auf sog. Preis-Kosten-Scheren und hierbei v. a. keine hinreichende Berücksichtigung der zahlreichen Bündelprodukte und Rabatte (Aktionstarife etc.) der Telekom und (4) keine entbündelten Vorleistungs-/Zugangsprodukte auf niedrigeren Netz-/Wertschöpfungsebenen (z. B. fehlender Zugang zu Leerrohren oder zur Glasfaser-TAL). (b) Die Telekom kann so ihre Incumbent- und Größenvorteile (u. a. bedingt durch ihren großen Kundenstamm, der z. T. noch auf Monopolzeiten zurück geht) ungehindert „ausspielen“ und (c) im Ergebnis ermöglicht dies der Telekom eine aggress-

sive Preispolitik, d. h. Wettbewerber können die Telekom-Endkumentarife oftmals nicht (kostendeckend) nachbilden.

Analysiert man die Marktanteilsentwicklung im gesamten Breitbandmarkt (inkl., DSL, Hybrid Fiber Coax (HFC)-Kabel sowie Glasfaser) zeigt sich grundsätzlich – ähnlich wie bereits oben beschrieben (vgl. Abb. 5) – eine **deutliche Trendumkehr seit etwa dem Jahr 2020** (s. Abb. 8). AbkuerzDh im Gesamtmarkt kann die Telekom seit 2020 wieder leicht Marktanteile hinzugewinnen bzw. ihre Position stabilisieren.

---

### In Deutschland ist der Incumbent-Marktanteil deutlich gewachsen

---

Ein solches Wiedererstarken des Ex-Monopolisten (auf einem hohen Marktanteils-Niveau von über 40 Prozent) ist im Europäische Union (EU)-Vergleich die Ausnahme und in den meisten (d. h. ca. 85 Prozent) der untersuchten (größeren) EU-Länder nicht festzustellen (siehe Bild 9). Analysiert man die Veränderungsraten in den größeren EU-Staaten (mit mindestens 5 Millionen Einwohnern), so **gehört Deutschland** bzw. die Telekom mit einem Veränderungsfaktor von 1,074 (im Zeitraum 06/2017 bis 06/2022 = aktuellste von der EU verfügbare Daten) zu **den wenigen Märkten, in denen der Incumbent-Marktanteil deutlich gewachsen ist** (s. Abb. 9).

Bezieht man ergänzend zu den Veränderungsfaktoren auch die aktuellsten Marktanteile der jeweiligen Incumbents in die Betrachtung ein, wird deutlich, dass nur in drei (Deutschland, Ungarn und Griechenland) der größeren EU-Staaten (a) die Incumbent-Marktanteile (deutlich) über 40 Prozent liegen und (b) in den letzten fünf Jahren gewachsen sind (s. Abb. 10), wobei die Incumbents in Ungarn und Griechenland jeweils zur Deutschen Telekom gehören bzw. eng mit dieser verbunden sind.

---

## Schlussfolgerungen

Das übergeordnete Ziel der Regulierung sollte ein **funktionierender Wettbewerb** sein, da dieser die notwendige Voraussetzung für eine Anbieter- und Angebotsvielfalt im Markt ist. D. h. nur ein funktionierender Wettbewerb gewährleistet, dass die Endkunden eine echte Auswahl haben. Insofern hängt

die Wohlfahrt der Endkunden unmittelbar von der Wettbewerbssituation ab. Hierbei geht es nicht nur um die Wettbewerbssituation auf den Endkundenmärkten, vielmehr ist für diese von entscheidender Bedeutung, dass auch auf den Vorleistungsmärkten die Wettbewerber, welche i. d. R. nicht über ein

umfassendes Anschlussnetz verfügen und Vorleistungsprodukte (meist beim Altmonopolisten [= Incumbent] Deutsche Telekom) einkaufen müssen, diese zu **wettbewerbsfähigen Konditionen** erhalten. Denn nur wenn die Wettbewerber, diese Vorleistungsprodukte zu fairen Bedingungen beziehen können, werden sie in die Lage versetzt (hinsichtlich der Leistung sowie insbesondere des Preises) **konkurrenzfähige Angebote** v. a. im Wettbewerb zur Telekom zu machen.

**Kupferbasierte Anschlüsse** machen mit ca. zwei Drittel aller aktiven Anschlüsse noch immer **den größten Anteil** im deutschen Festnetzmarkt aus, d. h. Wettbewerb und Wertschöpfung finden noch überwiegend auf der Kupfer-Plattform der Telekom statt. Diese Kupfer-Dominanz verändert sich nur langsam und wird voraussichtlich noch viele Jahre bestehen bleiben. Auch wenn diese kupferbasierten Anschlüsse z. T. von Wettbewerbern an Endkunden vermarktet werden, verdient die Telekom über die entsprechenden Vorleistungsprodukten an jedem Anschluss mit. Auf der **Telekom-FTTH-Plattform** gibt es bislang erst ca. 4 Prozent Wettbewerberanschlüsse, wobei einem **fairen Zugang** auf dieser Plattform eine überragende Bedeutung für einen funktionierenden Wettbewerb zukommt. Die

Telekom kann im Marktsegment der über die Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattform(en) genschalteten Anschlüsse Marktanteile zu Lasten der Wettbewerber zurückgewinnen (aktueller Telekom-Anteil knapp 60 Prozent) was primär in ihrer **aggressiven Preispolitik** begründet ist, die v. a. durch eine **schwache Regulierung der Telekom-Vorleistungsprodukte** sowie die fehlende Nutzungsmöglichkeit entbundelter Telekom-Infrastruktur-Komponenten ermöglicht wird. Über alle Breitbandanschlüsse hinweg, kann die Telekom ihre Marktanteile leicht steigern bzw. stabilisieren; diese Steigerung/Zementierung einer **marktbeherrschenden Stellung des Incumbents** – auf hohem Niveau von deutlich über 40 Prozent – ist im EU-Vergleich die Ausnahme. Die hohe Ausbaugeschwindigkeit der Telekom im FTTH/H-Markt (in Form von HP), mit der diese „Pflöcke einschlägt“, ermöglicht es ihr, die dominante Position in diesem Markt weiter zu festigen; wobei die dortige Marktdominanz mittelfristig noch viel stärker sein dürfte, als im Kupfermarkt. Insgesamt ist im Breitbandmarkt ein Wiedererstarken der Telekom festzustellen, insofern kommt einer wettbewerbsichernden Regulierung (statt einer „Regulierung light“) eine hohe Bedeutung für einen funktionierenden Wettbewerb zu.

---

## Datenbasis und Methodik

Die Analyse beruht auf der Auswertung folgender Quellen: (a) schriftliche Befragung von VATM-Mitgliedsunternehmen und weiteren Carriern von Juli bis August 2024, (b) Unternehmenspublikationen,

(c) Finanzberichte, (d) Pressemitteilungen, (e) öffentlich zugängliche Studien (z. B. FTTH-Council Europe, BNetzA, ANGA), (f) Presseartikel und (g) Experteninterviews.

---

Autor: **Prof. Dr. Winzer Peter** ist Professor für Telekommunikations-/Medienwirtschaft und Controlling an der Hochschule RheinMain. Er besitzt vielfältige Erfahrungen aus der Leitung einer großen Zahl von Beratungsprojekten für Unternehmen in TIMES-Märkten. Prof. Winzer ist Mitglied im Wissenschaftlichen Arbeitskreis für Regulierungsfragen der BNetzA.

DIALOG CONSULT GMBH  
Kurzer Weg 8  
47495 Rheinberg  
Telefon +49 2841 173 8749  
Fax +49 2841 173 9794  
E-Mail [info@dialog-consult.com](mailto:info@dialog-consult.com)  
[www.dialog-consult.com](http://www.dialog-consult.com)

DIALOG CONSULT / VATM

# Analyse der Wettbewerbssituation auf dem deutschen Festnetzmarkt

#Wettbewerbverbindet

## Inhalt

### I. Marktüberblick

### II. Wettbewerbsentwicklung

### III. Schlussfolgerungen

### IV. Fazit („Management Summary“)

## Die vorliegende Studie analysiert die Wettbewerbssituation im deutschen Telekommunikations-Festnetzmarkt Mitte 2024

- Die Analyse beruht auf der Auswertung folgender Quellen:
  - Unternehmenspublikationen, Finanzberichte und Pressemitteilungen
  - Öffentlich zugängliche Studien (z. B. Jahresbericht der Bundesnetzagentur u. ä.)
  - Befragung von VATM-Mitgliedsunternehmen
- Ein **funktionierender Wettbewerb** ist die notwendige Voraussetzung für eine **Anbieter- und Angebotsvielfalt**
- D. h. nur ein funktionierender Wettbewerb gewährleistet, dass die Endkunden eine **echte Auswahl** haben
- Insofern hängt die **Wohlfahrt der Endkunden** unmittelbar von der Wettbewerbssituation ab
- Hierbei geht es nicht nur um die Wettbewerbssituation auf den **Endkundenmärkten**, vielmehr ist für diese von entscheidender Bedeutung, dass auch auf den **Vorleistungsmärkten** die Wettbewerber, die nicht über ein umfassendes Anschlussnetz verfügen und Vorleistungsprodukte<sup>a</sup> (i. d. R. beim Altmonopolisten Deutsche Telekom [= Incumbent]) **einkaufen müssen**, diese zu wettbewerbsfähigen Konditionen erhalten können
- Nur wenn die Wettbewerber diese Vorleistungsprodukte zu fairen Bedingungen beziehen können, werden sie in die Lage versetzt, (hinsichtlich der Leistung sowie insbesondere des **Preises**) konkurrenzfähige Angebote v. a. **im Wettbewerb zur Telekom** zu machen
- Die „Spielregeln“ der Mitnutzung der Netze der Telekom durch die Wettbewerber, insbesondere über Vorleistungsprodukte sowie v. a. auch die Kontrolle der **Preise** für diese, werden (im deutschen Telekommunikationsmarkt) im Rahmen der **Regulierung** durch die Bundesnetzagentur [= BNetzA] gestaltet

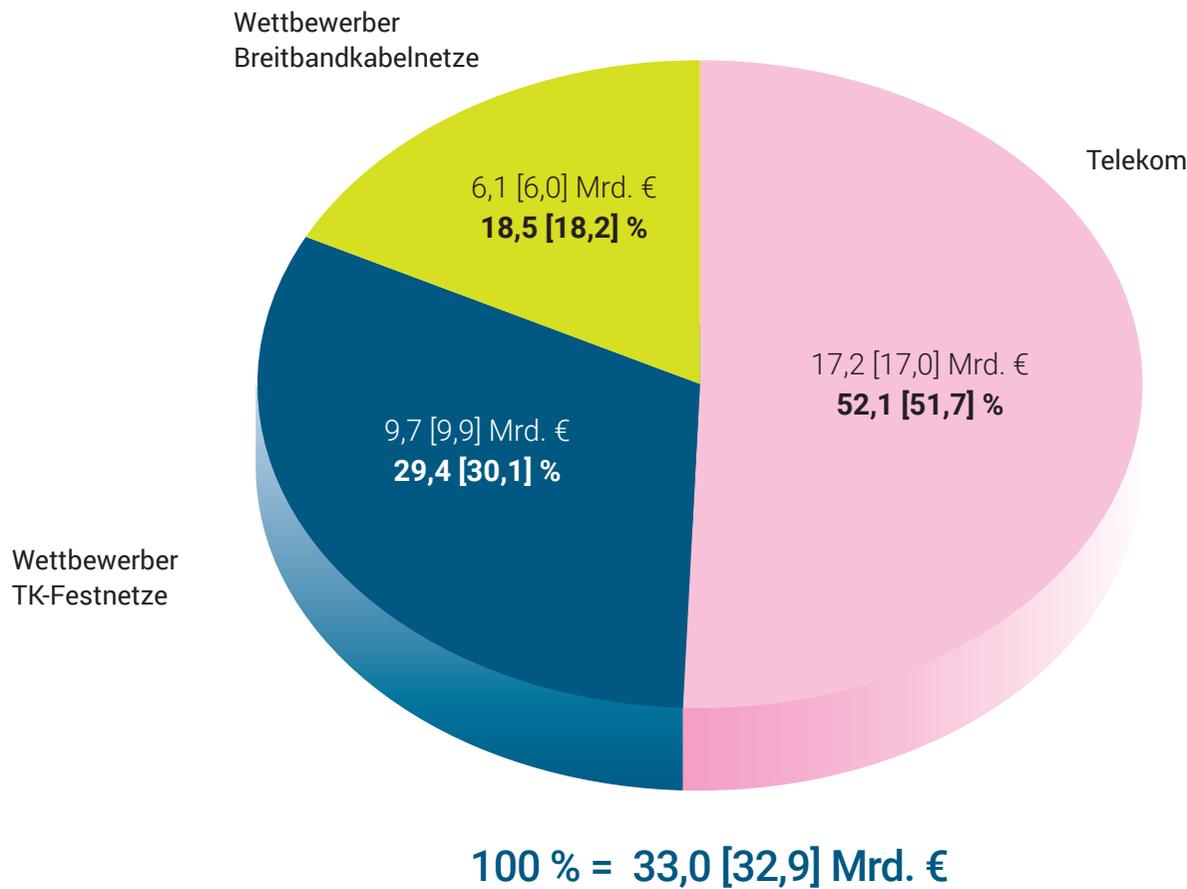
a) Vorleistungsprodukte sind Inputfaktoren, die ein TK-Anbieter zur Bereitstellung eines TK-Dienstes benötigt und die dieser mit seinem eigenen TK-Netz-Ressourcen nicht erbringen kann. D. h. diese sog. Bottleneckfaktoren, können nur von einem Unternehmen mit entsprechenden (meist historisch gewachsenen) Größen-/Skaleneffekten (das bedeutet i. d. R. nur vom Incumbent) – zu ökonomisch vernünftigen Bedingungen – bereitgestellt werden.

*Kapitel I.*

# Marktüberblick

# Der Telekommunikationsfestnetzmarkt wächst in 2024 leicht, wobei die Telekom ihre dominante Stellung weiter ausbauen kann

**Abb. 1: Festnetzmarkt für Telekommunikationsdienste<sup>a</sup>**  
(Außenumsätze, Schätzung für 2024)

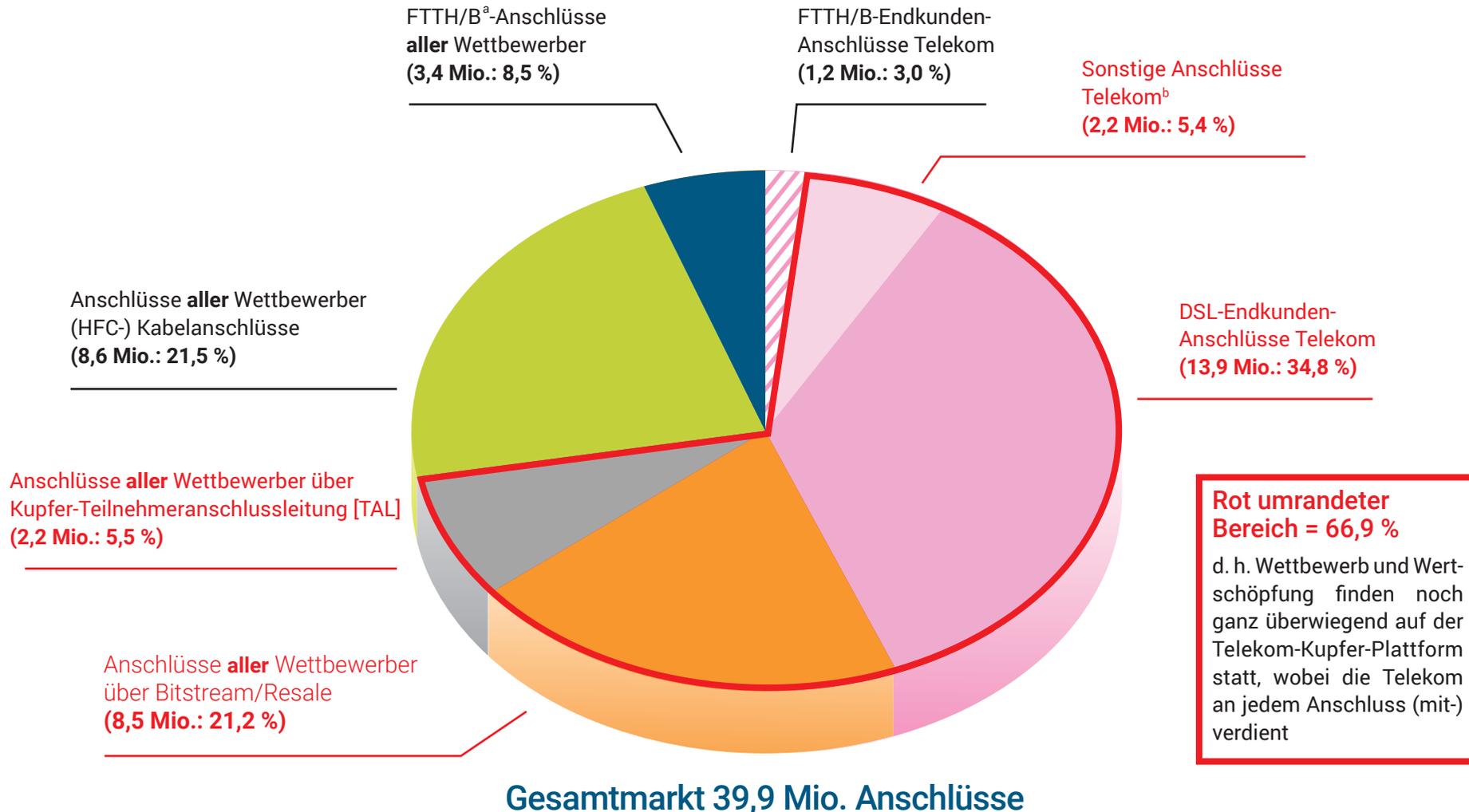


a) Inkl. Sprach- und Internetdienste, Datendienste, Interconnection, Mietleitungen, Inhalte, Endgeräte und Verteilung von TV-Inhalten, die von Netzbetreibern und deren Vertriebspartnern abgesetzt werden. Angaben in eckigen Klammern geben die entsprechenden Vorjahreswerte an.

#Wettbewerberverbindet

# Mitte 2024 stellen „Kupfer“-Anschlüsse, die durchweg auf der Telekom-Infrastruktur basieren, mit ca. 2/3 aller aktiven Anschlüsse noch immer die mit Abstand wichtigste Anschlussform dar

Abb. 2: Struktur der Endkunden-Festnetzanschlüsse (Ende 1. HJ 2024)



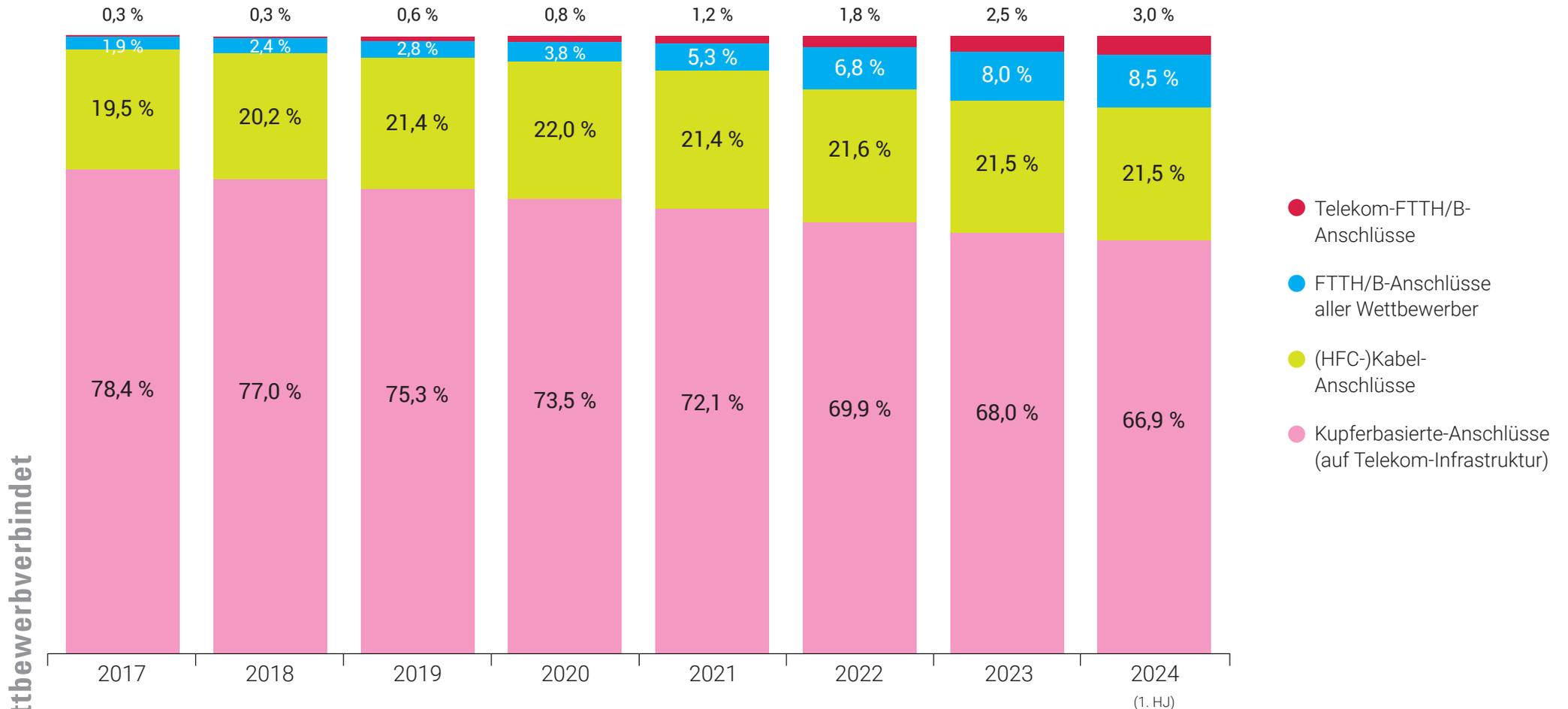
#Wettbewerbverbindet

<sup>a</sup> FTTH/B-Anschlüsse = Fiber to the Home/Building-Anschlüsse = Glasfaseranschlüsse.  
<sup>b</sup> Alle Anschlüsse, die keine DSL- oder FTTH//B-Anschlüsse sind.

Quellen: DIALOG CONSULT/VATM-Daten, -Analysen und -Prognosen, BNetzA, Deutsche Telekom

# Es wird noch viele Jahre dauern, bis die FTTH/B-Anschlüsse die auf der Telekom-Plattform basierenden Kupfer-/DSL-Anschlüsse „überholen“ werden

Abb. 3: Entwicklung der Endkunden-Festnetzanschlussmarktanteile



#Wettbewerberverbindet

## Die Telekom versteht es, durch ihre expansive Ausbaustrategie immer mehr Gebiete für sich zu „reservieren“ und damit den Grundstock für ihre zukünftige Marktdominanz zu legen

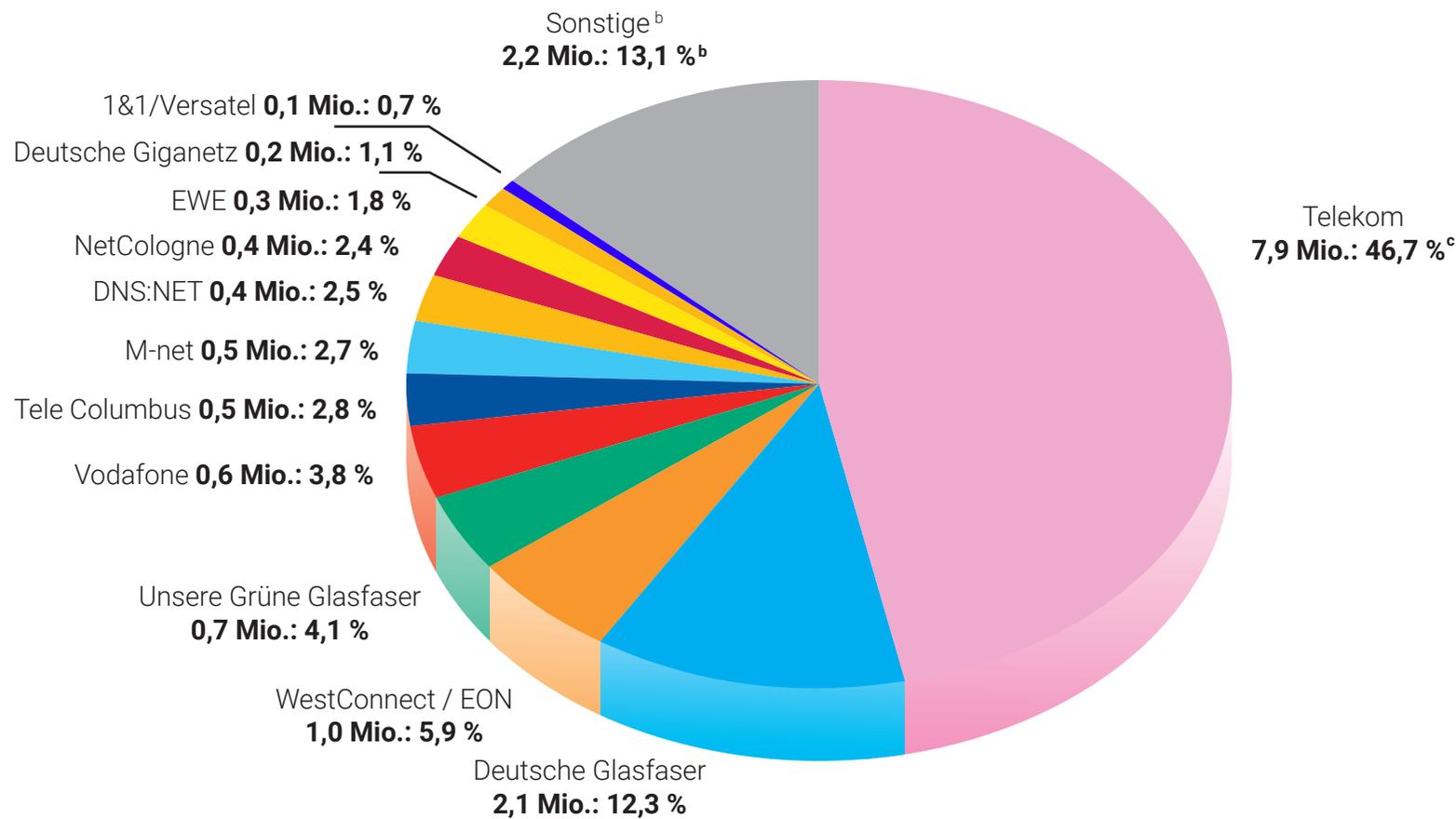
### Situation im Glasfaseranschlussmarkt (FTTH/B-Markt)

- Die Telekom holt beim Glasfaserausbau gegenüber den Wettbewerbern (v. a. im Bereich „homes passed“) massiv auf:<sup>a</sup> 46,7 % Marktanteil (im Vergleich zu: 41,5 % [Ende 2022]; 37,1 % [Ende 2021], ... 18,7 % [Ende 2015])
- Indem die Telekom den „homes passed“-Ausbau vorantreibt, schlägt sie in immer mehr Gebieten „Pflöcke“ ein
- Dieser Ausbau wird insbesondere auch durch die erheblichen Finanzmittel ermöglicht, welche der Telekom in den letzten Jahren aus sehr hohen (deutlich über den tatsächlichen Kosten liegenden) Preisen für auf ihrem Kupfernetz basierende Vorleistungsprodukte zugeflossen sind<sup>b</sup>
- Hierdurch betreibt die Telekom eine wirkungsvolle **Verdrängungs- und Abschreckungsstrategie (strategischer Überbau von Wettbewerbernetzen und strategischer „Übervertrieb“)**
- Zudem hat die Telekom mittlerweile mehr als 20 alternative und exklusive Glasfaser-Kooperations-/Nutzungsvereinbarungen abgeschlossen und stärkt damit ihre Marktposition
- Insgesamt versteht es die Telekom mit dem o. g. intensiven Ausbau der „homes passed“, den Grundstock für ihre **zukünftige Marktdominanz im Glasfasermarkt** zu legen
- Die Telekom-Marktanteile in den Bereichen „homes connected“ (30,3 %) und „homes activated“ (23,8 %) zeigen, dass die Telekom ihren Schwerpunkt derzeit **noch nicht** auf Vermarktung innerhalb ihrer „reservierten“ Gebiete legt, was insgesamt den **Endkunden schadet**, da auch die Wettbewerber diese Lücke – v. a. wegen der fehlenden Verfügbarkeit entsprechender Vorleistungen (zu wettbewerbsfähigen Preisen) – kaum schließen können

- a) Sowie 30,3 % (bei homes connected) bzw. 23,8 % (bei homes activated), Stand jeweils Ende 2023. Bei den Glasfaseranschlüssen werden drei Ausbau-/Nutzungsstufen des jeweiligen Anschlusses unterschieden: Homes passed = Das Gebäude ist als „grundsätzlich versorgt“ zu betrachten, obwohl der eigentliche Anschluss (Längstraße zum Gebäude) noch nicht realisiert wurde. Dies kann aber mit begrenztem Aufwand erfolgen. Homes connected = Das Gebäude ist über eine Glasfaser angeschlossen, d. h. der Endkunde könnte jederzeit einen Vertrag abschließen bzw. die Glasfaser nutzen, was aber noch nicht der Fall ist. Homes activated = Der Endkunde hat einen Vertrag abgeschlossen bzw. nutzt den Glasfaseranschluss aktiv.
- b) D.h. die Telekom erzielt(e) erhebliche Überrenditen, indem sie Vorleistungsprodukte auf Basis ihres Kupfernetzes, das über viele Jahrzehnte (z. T. noch in Monopolzeiten) entstanden und größtenteils abgeschrieben ist, zu Preisen auf Basis aktueller Wiederbeschaffungskosten verkauft. Zu Details siehe auch: Winzer, P. (2021): Anforderungen an eine wettbewerbsorientierte Regulierung der Glasfaseranschlüsse der Deutschen Telekom vor dem Hintergrund der über die Vorleistungsentgelte gezahlten Investitionsbeiträge (Kurzgutachten im Auftrag des VATM).

## Bei den alternativen ausbauenden Unternehmen im Glasfaseranschlussmarkt handelt es sich um eine Vielzahl von (i. d. R. kleineren/regionalen) Unternehmen, die der Telekom als einem großen marktmächtigen Player gegenüberstehen

Abb. 4: Verteilung der Anschlüsse im FTTH/B-Markt (homes passed)<sup>a</sup>



- a) Stand Ende 2023. (Ggf. sind in Einzelfällen Doppelzählungen nicht auszuschließen.) Homes passed ist der beste Indikator für den „Footprint“ der Anbieter und damit für den zukünftigen Wettbewerb. Zahlen gerundet auf die erste Stelle hinter dem Komma.
- b) Sonstige = Mehrere hundert kleine/regionale Unternehmen (v. a. kleinere Energieversorger bzw. verbundene Unternehmen).
- c) 2022: 41,5 %; 2021: 37,1 % ... 2015: 18,7 %.

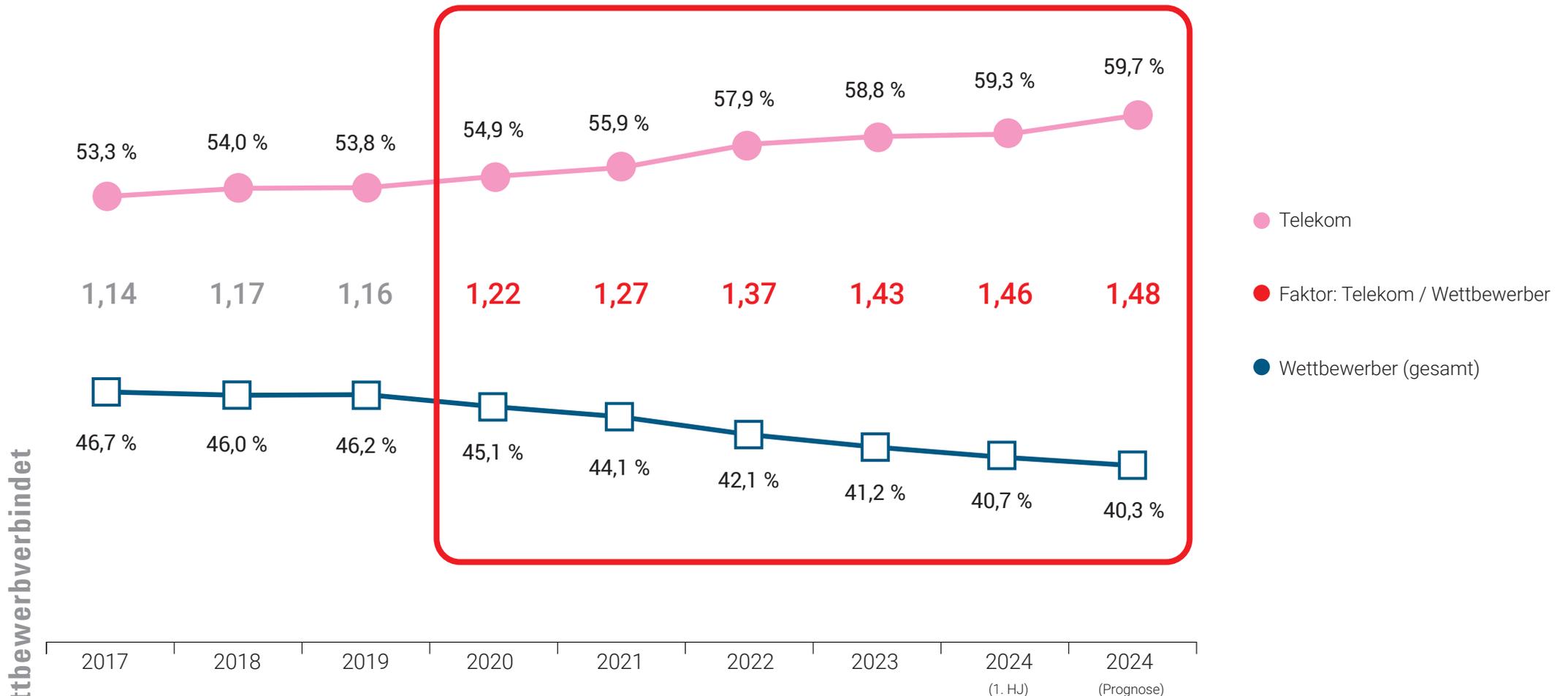
Gesamt = 16,9 Mio. Anschlüsse

*Kapitel II.*

# Wettbewerbsentwicklung

## Im wichtigen Marktsegment für Endkunden-Anschlüsse, die über Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattformen bereitgestellt werden, hat sich die Telekom seit 2020 deutlicher von den Wettbewerbern absetzen können – diese Entwicklung hält an

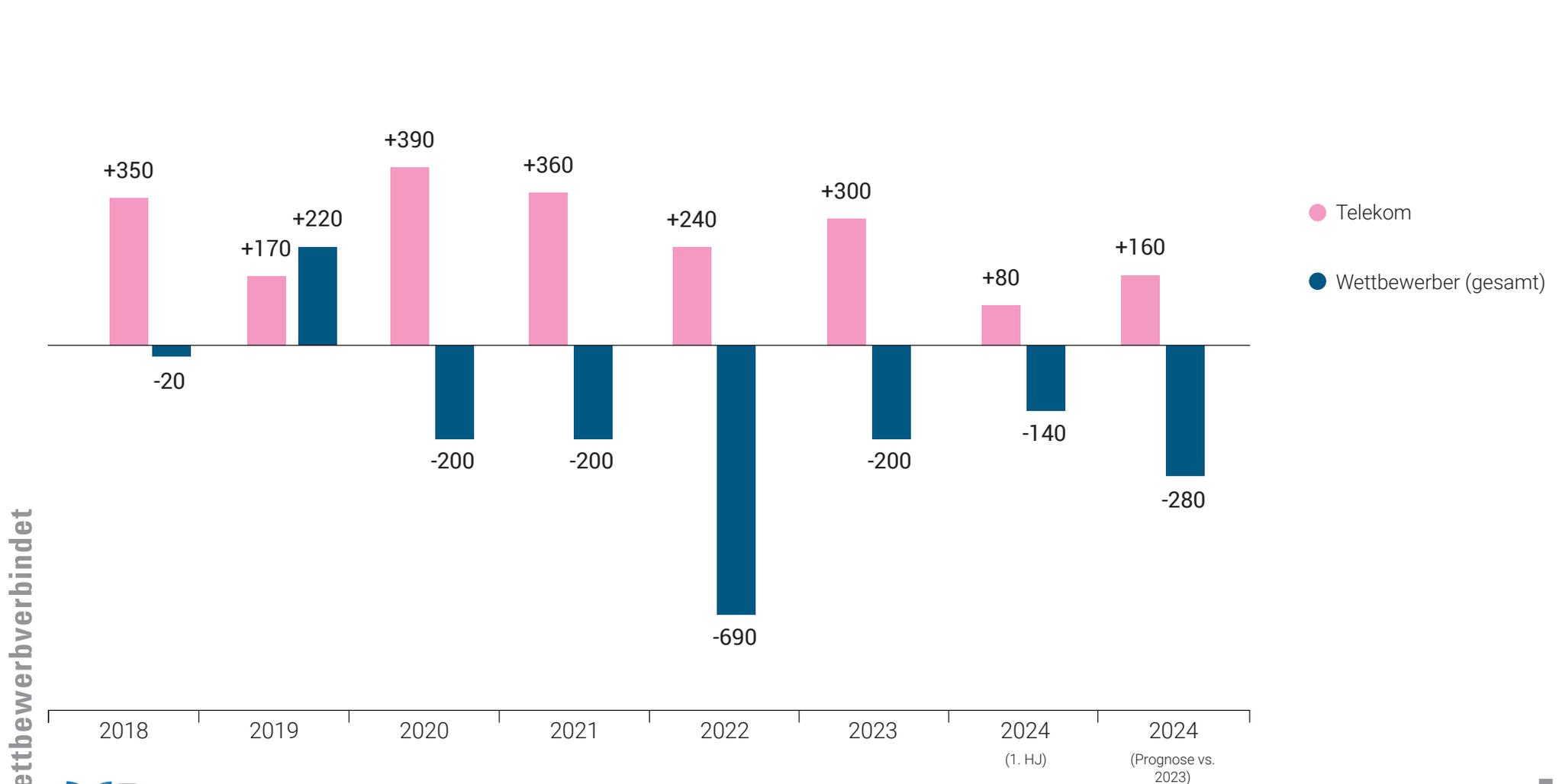
Abb. 5: Entwicklung der Breitbandmarktanteile auf Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattformen



#Wettbewerberverbindet

## Im Segment der Anschlüsse, die über Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattformen bereitgestellt werden, gewinnt die Telekom „unter dem Strich“ jedes Jahr Kunden hinzu

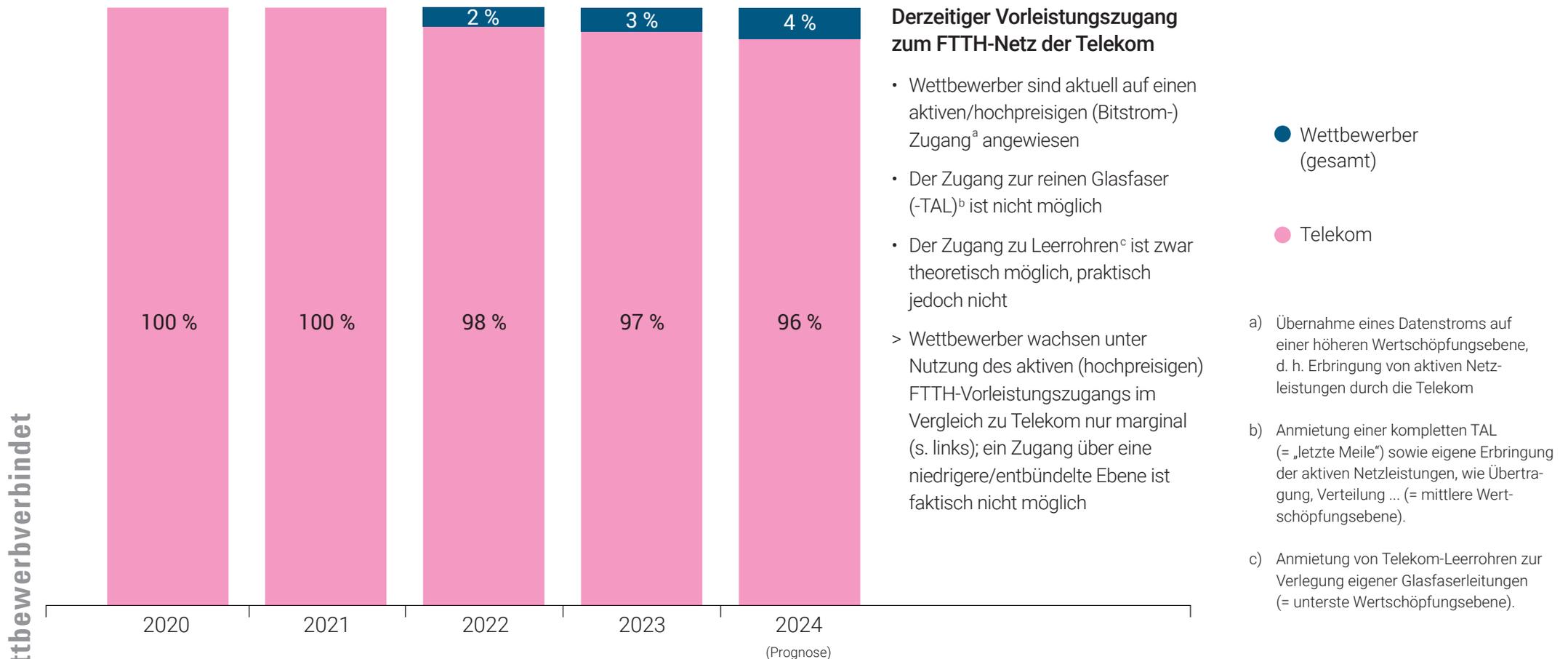
Abb. 6: Änderungen der Breitbandanschlüsse auf Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattformen vs. Vorperiode (Tsd.)



#Wettbewerberverbindet

# Die derzeitigen Vorleistungszugangs-Möglichkeiten zum Telekom-FTTH-Netz führen bislang zu keinem signifikanten Wettbewerber-Marktanteilzuwachs

Abb. 7: Entwicklung der Endkunden-Festnetzanschluss-Marktanteile auf der Telekom-FTTH-Plattform



#Wettbewerberverbindet

## Im Gesamt-Breitbandanschlussmarkt (inkl. DSL/Kabel/Glasfaser), in dem die Wettbewerber bis noch ca. 2020 wachsen konnten, kann die Telekom inzwischen (seit 2020) z. T. wieder leicht Marktanteile hinzugewinnen bzw. mittelfristig ihre Position stabilisieren

Abb. 8: Entwicklung der Marktanteile im gesamten Breitbandmarkt (alle DSL-/HFC-Kabel/FTTH/B-Anschlüsse)



#Wettbewerberverbindet

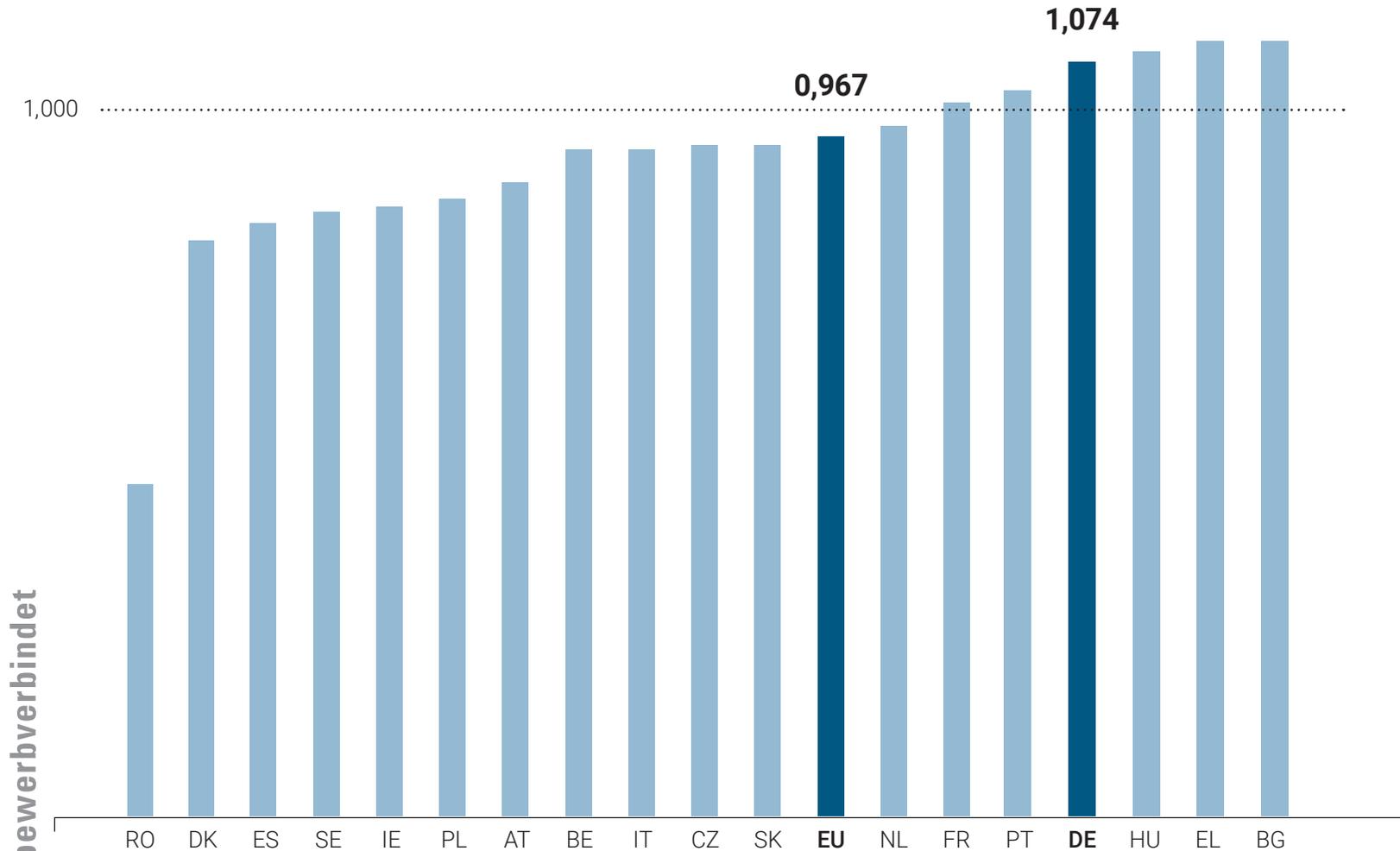
Die Wettbewerber gewinnen (langfristig) Marktanteile (zu Lasten des Incumbents), d. h. **typische Entwicklung**, wie sie in den meisten (EU)-TK-Märkten mit funktionierendem Wettbewerb zu beobachten ist

Der Incumbent Telekom kann seine Marktanteile (wieder) ausbauen (bzw. auf einem Niveau von über 40 % stabilisieren), d. h. **atypische Entwicklung**, die i. d. R. in TK-Märkten mit funktionierendem Wettbewerb nicht zu beobachten ist (vgl. insbesondere auch die folgenden Abb. 9 und 10)



## Die Telekom gehört zu den wenigen europäischen Incumbents, deren Marktanteile wachsen

Abb. 9: Veränderungsfaktor der Incumbent-Breitband-Endkunden-Marktanteile in der EU<sup>a</sup>  
(06/2017 bis 06/2022)



### Legende

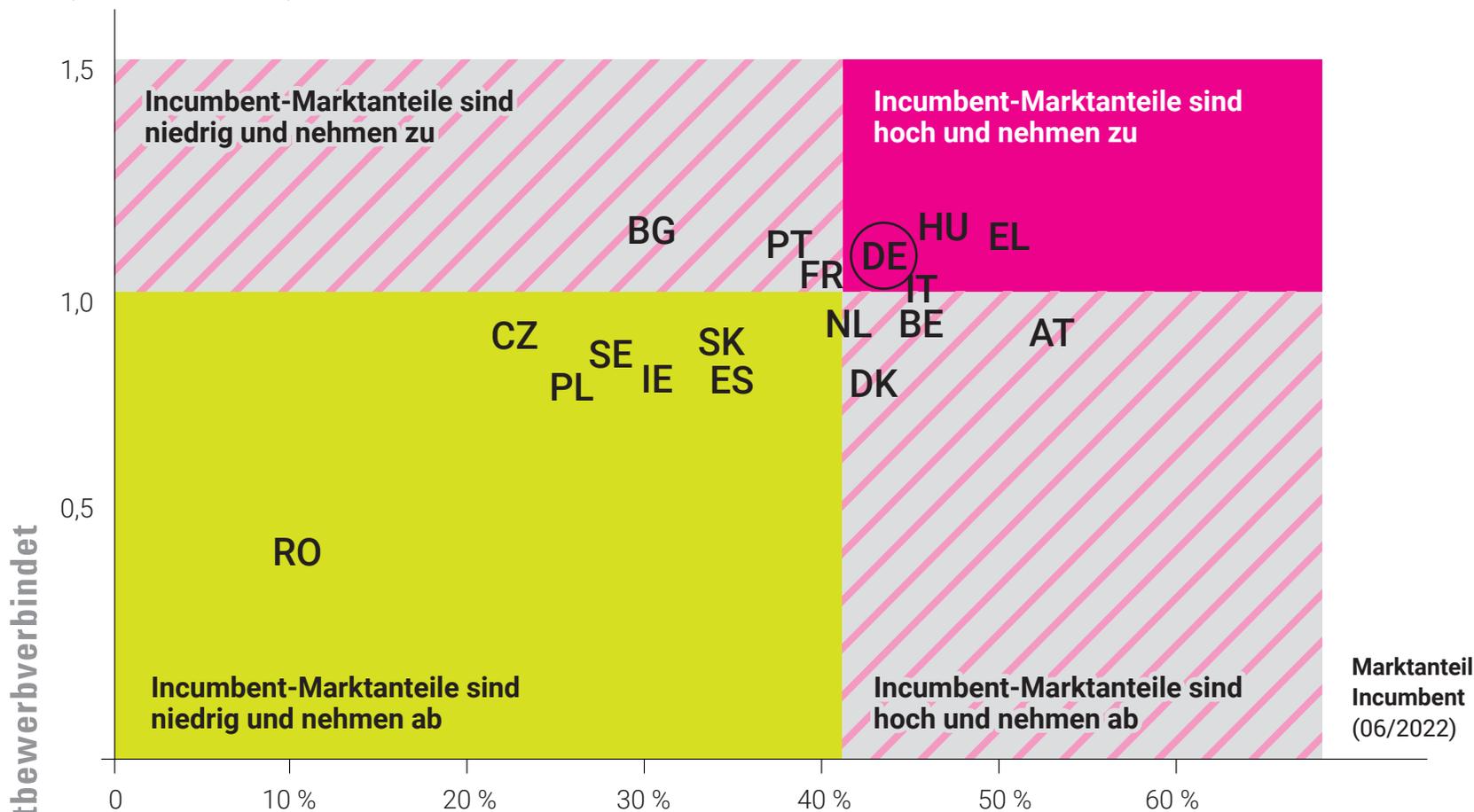
- AT Österreich
- BE Belgien
- BG Bulgarien
- CZ Tschechien
- DE Deutschland
- DK Dänemark
- EL Griechenland
- ES Spanien
- FR Frankreich
- HU Ungarn
- IE Irland
- IT Italien
- NL Niederlande
- PL Polen
- PT Portugal
- RO Rumänien
- SE Schweden
- SK Slowakei
- EU EU

a) Staaten mit unter 5 Mio. Einwohnern werden wegen der nur eingeschränkten Vergleichbarkeit mit Deutschland nicht berücksichtigt

# Deutschland gehört zur Gruppe der drei EU-Staaten<sup>a</sup>, in denen der Incumbent-Breitband-Marktanteil relativ hoch und gleichzeitig in den letzten fünf Jahren gewachsen ist<sup>b</sup>

Abb. 10: Aktueller Incumbent-Marktanteil vs. Veränderungsfaktor der Incumbent-Marktanteile

Veränderungs-Faktor Incumbent-Marktanteile  
(06/2017 → 06/2022)



**Legende**

- AT Österreich
- BE Belgien
- BG Bulgarien
- CZ Tschechien
- DE Deutschland
- DK Dänemark
- EL Griechenland
- ES Spanien
- FR Frankreich
- HU Ungarn
- IE Irland
- IT Italien
- NL Niederlande
- PL Polen
- PT Portugal
- RO Rumänien
- SE Schweden
- SK Slowakei
- EU EU

- a) Staaten mit unter 5 Mio. Einwohnern werden wegen der nur eingeschränkten Vergleichbarkeit mit Deutschland nicht berücksichtigt
- b) Die Incumbents in diesen drei Staaten gehören alle zur Telekom bzw. sind mit dieser eng verbunden.

#Wettbewerbverbindet

## Durch die relativ schwache Regulierung („Regulierung Light“) kann die marktmächtige Telekom ihre Größen-/Synergievorteile ausspielen und weiter Marktanteile hinzugewinnen

### Gründe für die skizzierten Entwicklungen sind insbesondere:

- Die z. T. unzureichende Regulierung der Telekom-Vorleistungsprodukte sowie die fehlende Nutzungsmöglichkeit entbundelter Telekom-Infrastruktur-Komponenten, insbesondere:
    - keine Regulierung der Preise für FTTH-Vorleistungen<sup>a</sup>
    - keine „aktive“ Regulierung<sup>b</sup> der Preise von VDSL-Vorleistungen (sondern lediglich die Pflicht, diese Preise im Nachhinein der BNetzA mitzuteilen [sog. „ex-post“ Anzeigepflicht])
    - keine wirksamen Prüfungen auf sog. Preis-Kosten-Scheren<sup>c</sup>, v. a. keine hinreichende Berücksichtigung der zahlreichen Bündelprodukte und Rabatte (Aktionstarife etc.) der Telekom
    - keine entbündelten Vorleistungs-/Zugangsprodukte auf niedrigeren Netz-/Wertschöpfungsebenen<sup>d</sup> (z.B. fehlender Zugang zu Leerrohren oder zur Glasfaser-TAL)
  - Die Telekom kann so ihre Incumbent- und Größenvorteile (u. a. bedingt durch ihren großen Kundenstamm, der z. T. noch auf Monopolzeiten zurück geht) ungehindert „ausspielen“
  - Im **Ergebnis** ermöglicht dies der Telekom eine **aggressive Preispolitik**, d. h. Wettbewerber können die Telekom-Endkumentarife oftmals nicht (kostendeckend) nachbilden
- a) D. h. die Preise der von den Wettbewerbern bei der Telekom nachgefragten (und zur Bereitstellung/Vermarktung von eigenen FTTH-Anschlüssen notwendigen) Vorprodukte, werden von der Bundesnetzagentur nicht reguliert, sondern können von der Telekom frei festgelegt werden; damit hat letztendlich die Telekom einen ganz maßgeblichen Einfluss darauf, ob bzw. zu welchen Konditionen ihre direkten Wettbewerber im Endkundenmarkt anbieten können.
  - b) Bei einer „aktiven“ (= „ex-ante“) Regulierung müssen die Preise bzw. Preisangebote (für Vorleistungen) rechtzeitig im Vorfeld der Bundesnetzagentur vorgelegt werden. Diese werden dann umfassend geprüft und letztendlich legt die Bundesnetzagentur die (angemessenen) Preise fest.
  - c) Preis-Kosten-Scheren(PKS)-Tests überprüfen die Stimmigkeit von Vorleistungs-Entgelten mit Endkundenmarktpreisen. Eine PKS liegt vor, wenn ein alternativer Anbieter zu einem gegebenem Vorleistungspreis bei einer Vermarktung zum Incumbent-Endkundenpreis keine Kostendeckung erreichen kann und damit nicht in der Lage ist, zu wettbewerbsfähigen Endkundenpreisen anzubieten.
  - d) Ein sog. entbundelter Zugang der Wettbewerber zu den Infrastrukturelementen des Telekom-Anschlussnetzes würde es diesen ermöglichen, nur einzelne Netz-Komponenten (wie z. B. Leerrohre oder Glasfaser-TAL) zu mieten und dann auf dieser Basis mittels eigener aktiver Netztechnik eigenständige Endkundenprodukte zu entwickeln (vgl. hierzu auch Erläuterungen auf S. 4). Hierdurch hätten die Wettbewerber erheblich mehr Freiheiten bei der Produktgestaltung und Preissetzung.

*Kapitel III.*

# Schlussfolgerungen

## Schlussfolgerungen

- **Kupferbasierte Anschlüsse** machen mit ca. **2/3** noch immer den größten Anteil aus, d. h. Wettbewerb und Wertschöpfung finden noch überwiegend auf der Kupfer-Plattform der Telekom statt; diese Kupfer-Dominanz verändert sich nur langsam und wird voraussichtlich noch viele Jahre bestehen bleiben
  - Auch wenn diese kupferbasierten Anschlüsse z. T. von Wettbewerbern an Endkunden vermarktet werden, **verdient die Telekom** über die entsprechenden Vorleistungsprodukten **an jedem Anschluss mit<sup>a</sup>**
  - Auf der Telekom-FTTH-Plattform gibt es bislang erst ca. **4 % Wettbewerberanschlüsse**, wobei einem fairen Zugang auf dieser Plattform eine überragende Bedeutung für einen funktionierenden Wettbewerb zukommt
  - Die Telekom kann im (Teil-)Markt der über die **Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattform(en)** geschalteten Anschlüsse Marktanteile zu Lasten der Wettbewerber zurückgewinnen (aktueller Telekom-Anteil knapp 60 %), was primär in ihrer **aggressiven Preispolitik** begründet ist, die v. a. durch eine **unzureichende Regulierung** der Telekom-Vorleistungsprodukte sowie die **fehlende Nutzungsmöglichkeit** entbundelter Telekom-Infrastruktur-Komponenten ermöglicht wird
  - Über **alle Breitbandanschlüsse** hinweg kann die Telekom ihre Marktanteile leicht steigern bzw. stabilisieren; diese Steigerung/**Zementierung einer marktbeherrschenden** Stellung des **Incumbents** – auf **hohem Niveau** von deutlich über 40 % – ist im EU-Vergleich die **Ausnahme** (und in 85 % der untersuchten größeren EU-Länder nicht festzustellen)
  - Die hohe Ausbaugeschwindigkeit der Telekom im **FTTH/B-Markt** (in Form von homes passed => „Pflöcke einschlagen“) ermöglicht es ihr, die **dominante Position** in diesem Markt weiter zu festigen; wobei die dortige Marktdominanz mittelfristig noch viel stärker sein dürfte, als im Kupfermarkt
- ➔ Im Breitbandmarkt ist ein **Wiedererstarken der Telekom** festzustellen, insofern kommt einer **wettbewerbs-sichernden Regulierung** (statt einer „Regulierung light“) eine hohe **Bedeutung** für einen **funktionierenden Wettbewerb** zu

a) Die in diesem Zusammenhang wichtige Problematik, dass die Telekom hierbei erhebliche Überrenditen erzielt(e), indem sie Vorleistungsprodukte auf Basis ihres Kupfernetzes, das über viele Jahrzehnte (z. T. noch in Monopolzeiten) entstanden und größtenteils abgeschrieben ist, zu Preisen auf Basis aktueller Wiederbeschaffungskosten verkauft (und nicht zu den deutlich geringeren tatsächlichen Kosten) wurde bereits in früheren Studien ausführlich thematisiert, s. z. B.: Winzer, P. (2021): Anforderungen an eine wettbewerbsorientierte Regulierung der Glasfaseranschlüsse der Deutschen Telekom vor dem Hintergrund der über die Vorleistungsentgelte gezahlten Investitionsbeiträge (Kurz-Gutachten im Auftrag des VATM).

*Kapitel IV.*

# Fazit („Management Summary“)

## Management Summary

1. Insgesamt bleibt eine große **Anbieter- und Angebotsvielfalt** die zentrale Voraussetzung für eine hohe **Endkundenwohlfahrt**; hierzu ist ein funktionierender Wettbewerb v. a. auch in den Vorleistungsmärkten erforderlich, der nur durch eine **faire** und ausreichend starke Regulierung der Telekom (statt der bislang vielfach vorherrschenden „Regulierung Light“) zu gewährleisten ist
2. 2/3 aller aktiven Festnetz-Anschlüsse bestehen auf der Telekom-Kupfer-Plattform; dies ändert sich nur relativ langsam; d.h. **Glasfaseranschlüsse** sind **faktisch** vielfach noch „**Zukunftsmusik**“ [→ Abb. 2]
3. Die hohe Ausbaugeschwindigkeit der Telekom im Glasfasermarkt (in Form von homes passed => „**Pflöcke einschlagen**“) ermöglicht es ihr, die **dominante Position** in diesem Markt weiter zu festigen; wobei die dortige Marktdominanz mittelfristig **noch viel stärker** sein dürfte, als im Kupfermarkt [→ Abb. 4]
4. Auf der Telekom-FTTH-Plattform gibt es bislang nur ca. **4 % Wettbewerberanschlüsse**; einem fairen Zugang auf dieser Plattform kommt eine **überragende Bedeutung** für einen **funktionierenden Wettbewerb** zu [→ Abb. 7]
5. Die Telekom kann (a) im (Teil-)Markt der über die Telekom-Kupfer- und FTTH-Plattform(en) geschalteten Anschlüsse Marktanteile **zu Lasten ihrer Wettbewerber zurückgewinnen** sowie (b) im Markt **aller** Breitbandanschlüsse ihren Marktanteil (auf hohem Niveau) stabilisieren, was **im EU-Vergleich unüblich** ist und v. a. in Staaten/Märkten, in denen der Incumbent zur Telekom gehört, zu beobachten ist [→ Abb. 10]

