

Wettbewerb

Der Schlüssel für
die digitale Zukunft
Deutschlands



VATM-Jahrbuch 2025

Telekommunikation und Digitalisierung in Deutschland

Zahlen, die für sich sprechen:

Die TK-Wettbewerbsunternehmen im Jahr 2025

(Quelle: 26. TK-Marktanalyse Deutschland 2025, VATM)

6,1 Mio.

■ Gesamtzahl der gebuchten FTTB/H-Anschlüsse

4,1 Mio.

■ Bei den Wettbewerbern gebuchte FTTB/H-Anschlüsse

154

Datenvolumen Festnetz

Gesamtmarkt pro Jahr in Mrd. Gigabyte

7,0%

Steigerung gegenüber Vorjahr

33,6%

Take-up-Rate Wettbewerber

aktiv genutzte Anschlüsse (Homes activated) 2025

15,9%

Take-up-Rate Telekom

aktiv genutzte Anschlüsse (Homes activated) 2025

189

Umsatz der Wettbewerber

mit Service-Rufnummern in Mio. €

73,8%

Anteil am Gesamtumsatz

15,1

Datenvolumen Mobilfunk

pro Jahr im Gesamtmarkt in Mrd. GB

26,9%

Steigerung gegenüber Vorjahr

DIENTE



Inhaltsverzeichnis

Vorwort Valentina Daiber , Präsidentin des VATM, Vorständin Recht und Corporate Affairs Telefónica Deutschland.....	8
Abschied David Zimmer , ehem. Präsident des VATM (2021-2025), Gründer Inexio und ehem. Mitglied der Geschäftsleitung Deutsche Glasfaser Unternehmensgruppe	9
Ausblick Dr. Frederic Ufer , VATM-Geschäftsführer	10

Bundesdigitalpolitik mit neuen Impulsen

Bericht aus Berlin: Gerrit Wernke , Leiter VATM-Hauptstadtbüro	14
Gastbeitrag Thomas Jarzombek MdB , Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Digitales und Staatsmodernisierung.....	16
Gastbeitrag Ralph Brinkhaus MdB , Digitalpolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion	18
Gastbeitrag Johannes Schätzl MdB , Digitalpolitischer Sprecher der SPD-Bundestagsfraktion	20
Gastbeitrag Rebecca Lenhard MdB , Digitalpolitische Sprecherin der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen	21
Wolfram Rinner , VATM-Vize-Präsident, Geschäftsführer GasLINE GmbH & Co. KG	22

Digitale Zukunft sichern: Regulierung als Schlüssel für fairen Wettbewerb im TK-Markt

Jeffrey Al-Ali , Leiter Recht & Regulierung VATM.....	24
Gastbeitrag Klaus Müller , Präsident der Bundesnetzagentur	26

Warum Europas Digitalisierungsstrategie für Deutschland zur Herausforderung wird

Bericht aus Brüssel: Lilyana Borisova , Leiterin VATM-Büro Brüssel	28
Rickmann v. Platen , Geschäftsführer freenet DLS GmbH.....	30

Zwischen Deregulierung und Regulierung: Die US-TK-Politik im Umbruch

Bericht aus Washington: Dr. Axel Spies , VATM-„Washington-Office“, Rechtsanwalt Potomac Law Group, Washington DC	32
---	----

Zukunft der Digitalisierung: Herausforderungen der neuen Legislaturperiode

Stephan Drescher , Geschäftsführer envia TEL GmbH	34
Michael Martin , CEO 1&1 Mobilfunk GmbH	36
Dr. Christian Humpert , Geschäftsführer DB broadband GmbH	37

Glasfaser-Infrastruktur: Was braucht der Markt bis 2030?

Dr. Eva Benz , Leiterin Geschäftsentwicklung BIL eG, und	
Nikolaus Frank , Leiter Unternehmenskommunikation & Marketing BIL eG	38
Felix Stiegeler , Gründer und Geschäftsführer Stiegeler Internet Service GmbH	40
Sebastian Firl , Chief Operating Officer fiber to the people GmbH	42
Andreas Thomsen , Chief Commercial Officer Northern Fiber Holding und Geschäftsführer Northern Fiber & Energy Sales	44
Sebastian Euler und Marco Creutz , Gründer & Geschäftsführer Solvencon GmbH	46
Jörn Schoof , Chief Commercial Officer Unsere Grüne Glasfaser	47

Kupfer-Glas-Migration und Inhaus-Ausbau – der Weg zur flächendeckenden Glasfaserversorgung

Timm Degenhardt , Mitglied des Advisory Committee Deutsche Glasfaser, Managing Director OMERS Infrastructure	48
Mario Zöller , Chief Technology Officer Tele Columbus AG	50
Detlef Wendling und Andreas Bätz-Hammer , Geschäftsführer Lotenik media GmbH	51

Offene Netze, starke Partnerschaften – wie Open Access den Markt transformiert

Reinhard Sauer , CEO Deutsche GigaNetz GmbH	52
Ulrich Hoffmann , Vorsitzender der Geschäftsführung, Plusnet GmbH	54
Frank Rosenberger , CEO 1&1 Versatel	56
Philipp Riederer von Paar , Geschäftsführer Deutschland Bahnhof Nätverk GmbH	57
Johannes Bisping , CEO bisping & bisping GmbH & Co. KG	58
Karl Henning , Partner Meliorate GmbH und	
Eleftherios Michopoulos , Senior Consultant Meliorate GmbH	59
Dirk Pasternack , CEO vitroconnect GmbH	60
Cengiz Temur , Geschäftsführer VX Fiber GmbH und	
Nicole Holländer , Head of Business Development Germany VX Fiber GmbH	61

Geschäftskunden: Wichtiger Markt mit besonderen Anforderungen

Markus Hendrich , Vorstandsvorsitzender/CEO ecotel communication ag	62
Dr. Michael Ritter , Sales Director Strategic Alliances DACH & CEE, Colt Technology Services	64
Bernd Schlägel , Vorstand outbox AG	65

Mobilfunk in Deutschland – eine Erfolgsgeschichte mit Herausforderungen

Detlef Katzschmann , Geschäftsführer e.discom Telekommunikation GmbH	66
---	----

Tower Companies: Enabler des Mobilfunkausbaus

Martin Bouchard , CEO ATC Germany	68
Andrea Weber , Chief Legal Officer Vantage Towers AG	69

Redundante Systeme – Rückgrat der Netzverbindungen

Sabine Nowagk , Geschäftsführerin LAN-COM-East, Datennetze & Rechnernetze GmbH	70
Adrian Griesse , Geschäftsführer Omnitron Griesse GmbH	71

Digitale Dienste als Treiber von Innovationen und KI

Sebastian Ludwig , CEO DACH coeo Group GmbH	72
Karsten Rudloff , Geschäftsführer dtms GmbH	74
Tobias Ollik , Geschäftsführer Swissphone Telecommunications GmbH	75
Christian Plätke , Geschäftsführer telegra GmbH	76

Datenschutz und Sicherheit: Worauf es wirklich ankommt

Niels Schneider , Director Consulting Service CGI Partners	78
Dr. Arnt Glienke , Leiter Compliance & Datenschutz, Clarius Legal Rechtsanwaltsaktiengesellschaft	79
Dr. Frank Schlein , CEO CRIF GmbH	80

Themen, die den Markt bewegen

Dr. Ralf Klintz , Senior Vice President Fibre Networks, SEFE Energy GmbH	82
Matthijs van Seventer , CEO Trunkstar.....	84
Benjamin te Laak , Geschäftsführer ableX GmbH	86
Martin Kaiser , Marketing & Business Development Director Cordon Electronics Deutschland GmbH.....	87
Dr. Florian Pagenkemper , Fachanwalt für IT-Recht, Geschäftsführender Gesellschafter KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim Rechtsanwalts-gesellschaft mbH	88
Dr. Sebastian Louven , Partner Rechtsanwalt Louven Rechtsanwälte PartGmbH	89
Harald Johr , Business Development Manager ISP TP-Link Deutschland GmbH	90
Luca Pasqualone , Sales Consultant valantic GmbH.....	91

Kommunikation

Der VATM in den Medien	92
-------------------------------------	----

Der VATM

Der Verband stellt sich vor	94
Das Präsidium	96
Das erweiterte Präsidium	99
Geschäftsstelle und Ansprechpartner	100
Die VATM-Mitgliedsunternehmen	102



Digitalisierung jetzt: Mit Mut, Tempo und Wettbewerb

Digitalisierung ist längst kein Zukunftsthema mehr. Vielmehr entscheidet sie schon heute über Wohlstand, Wettbewerbsfähigkeit und gesellschaftliche Teilhabe. Und doch ringen wir immer noch darum, wie dieser digitale Durchbruch in Deutschland gelingen kann – für Bürgerinnen und Bürger, international wettbewerbsfähige Unternehmen, für ein leistungsstarkes Bildungswesen, ein modernes Gesundheitssystem und einen modernen Staat.

Wenn Deutschland sein digitales Potenzial ausschöpfen will, brauchen wir einen Dreiklang aus politischem Willen, Tempo beim Infrastrukturausbau und gesunden Wettbewerb als Triebfeder. Denn nur durch faire und gleichzeitig investitionsförderliche Marktbedingungen entsteht die Innovationskraft, die digitale Teilhabe für alle möglich macht.

Das Bundesdigitalministerium hat den richtigen Weg eingeschlagen. Mit der schnellen Anerkennung des überragenden öffentlichen Interesses des TK-Infrastrukturausbaus wurde ein Zeichen gesetzt. Doch dabei darf es nicht bleiben. Damit Glasfaser und Mobilfunk alle Menschen erreichen, müssen Planungs- und Genehmigungsverfahren schneller und einfacher werden, Fördermittel müssen gezielter eingesetzt und Stromkosten für Netze langfristig stabil sein. Auch der Bund-Länder-Beschleunigungspakt muss jetzt umgesetzt werden – mit bundesweit einheitlichen Vorgaben und einem klaren „Einer-für-alle“-Prinzip.



Valentina Daiber

Präsidentin des VATM, Vorständin Recht und Corporate Affairs Telefónica Deutschland

Die Migration vom Kupfer- ins Glasfaserzeitalter ist eine der größten Herausforderungen der kommenden Jahre und wird vorerst nur mit einem starken Regulierer gelingen. Die Bundesnetzagentur muss ihrer Aufgabe, den Wettbewerb auf dem TK-Markt zu sichern, gerecht werden. Dazu braucht sie den notwendigen politischen Rückhalt, um gerade im Festnetzmarkt faire Zugangsregeln verbindlich zu gestalten. Ein remonopolisierter Markt im Übergang zu einer flächendeckenden Glasfaserversorgung wäre fatal und zum Schaden von Vielfalt, Preisgestaltung und digitaler Teilhabe.

Der VATM hat in diesem Frühjahr nach 27 Jahren sein Profil geschärft. Als „Verband der Anbieter im Digital- und Telekommunikationsmarkt“ stehen wir für Daten, Dienste und digitale Infrastrukturen. Uns treibt an, die Digitalisierung für einen starken Wirtschaftsstandort Deutschland zu beschleunigen – dank flächendeckender digitaler Infrastrukturen, sicherer Investitionen, der Ermöglichung von Innovationen und neuen Diensten sowie der Reform von Verwaltungsstrukturen und dem Abbau überflüssiger Bürokratie.

Damit dies gelingt, braucht es eine Politik, die mit Mut Digitalisierung gestaltet – jetzt und nicht erst in Zukunft.

Ihre
Valentina Daiber



Abschied von einem engagierten Präsidenten

Mit großem Dank hat sich der VATM im Frühjahr 2025 von seinem langjährigen Präsidenten David Zimmer verabschiedet, der auf eigenen Wunsch aus dem Präsidium ausgeschieden ist.

Mehr als zwölf Jahre hat sich Zimmer in der Verbandsspitze engagiert: Seit Februar 2013 war er Mitglied des Präsidiums, ab 2014 Vize-Präsident und seit 2021 Präsident des VATM.

Der visionäre Unternehmer erkannte schon früh, wo Chancen für nachhaltigen Wettbewerb und Fortschritt auf dem TK-Markt liegen. Mit seinem Unternehmen inexio baute er in einem entscheidenden Markt einen Champion auf – weil er die Nische sah, Glasfaser dort zu verlegen, wo die Telekom nicht hinkam oder nicht hinkommen wollte: in Dörfern und ländlichen Gegenden. Für diese unternehmerische Weitsicht und seinen Mut wurde er 2012 von EY als „Entrepreneur of the Year“ ausgezeichnet.

Von seiner fachlichen Kompetenz, seiner Begeisterung für die Branche und seiner klaren Haltung in zentralen politischen und regulatorischen Fragen hat der Verband in den vergangenen Jahren enorm profitiert. Dank seines Renommées in Politik und bei der Bundesnetzagentur wurde die Stimme des VATM in entscheidenden Momenten gehört und geschätzt.

Der VATM dankt David Zimmer ausdrücklich für seinen langjährigen Einsatz, seine Leidenschaft und sein erfolgreiches Wirken für den Wettbewerb in der gesamten Telekommunikationsbranche.





Lesen Sie auch das Gutachten
„Wettbewerb im Festnetzmarkt – Leitbild 2030
 von Prof. Achim Wambach Ph. D., ZEW

Von Kupfer zu Glasfaser: Warum Deutschland jetzt den digitalen Aufbruch wagen muss



Dr. Frederic Ufer
 VATM-Geschäftsführer

Die Digitalisierung hat global gesehen durch den Beginn der KI-Revolution in den letzten Jahren noch einmal Schub erhalten. Wer bisher der Meinung war, Behördenanträge online auszufüllen sei „nice to have“, wird nun erkennen, dass dies nicht das Ende der Digitalisierung ist, sondern erst der Anfang. Wer im Rennen um die Technologieführerschaft zwischen den USA, China und aufstrebenden ehemaligen Schwellenländern nicht abgehängt werden will, braucht ein neues, fortschrittsoffenes Mindset. Das gilt für Bürgerinnen und Bürger einer globalisierten Gesellschaft wie für Staatenlenker und Wirtschaftsunternehmen gleichermaßen. Nur wer investitionsfreundliche Rahmenbedingungen und technologiefreundliche Regulierungsgesetze bietet, wird die innovativsten Köpfe behalten oder ins Land locken können. Voraussetzung für Digitalisierung ist und bleibt dabei eine digitale Infrastruktur, die das ganze Land mit der ganzen Welt vernetzt und von ihrer Kapazität für die Anforderungen der nächsten Jahrzehnte gerüstet ist.

Deutschland hat sich lange schwergetan, die Herausforderungen anzuerkennen und politisch und regulatorisch die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen. Das fängt an bei der Entscheidung, die Lebensdauer des Kupfernetzes durch „Upgrades“ künstlich zu verlängern, statt frühzeitig auf den Aufbau eines Glasfasernetzes zu setzen. Es setzt sich fort in hohen genehmigungsrechtlichen und

baurechtlichen Hürden, die die Bemühungen jener ausbremsen, die den Infrastrukturausbau auf eigene Rechnung vorantreiben wollen. Und es führt schließlich dazu, dass der Staat den monopolistischen Eigentümer des veralteten Kupfernetzes gewähren lässt, statt den Wettbewerb zu stärken.

Doch die Entscheidung nach der vorgezogenen Bundestagswahl, ein Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung zu schaffen, könnte die Weichen für einen Richtungswechsel gestellt haben. Es zeigt, dass dem digitalen Fortschritt nun eine hohe Priorität im Staat eingeräumt wird und man auch gewillt ist, dieses mit gebündelten hoheitlichen Kompetenzen und eigenem Budget zu unterstützen. Schon nach kurzer Zeit wurde die erste Gesetzesänderung, die ausschließlich das überragende öffentliche Interesse für TK-Infrastruktur fest schreibt, vom Ministerium vorgelegt und vom Kabinett beschlossen. Und der Minister, der selbst aus der Digitalwirtschaft kommt, lässt durchblicken, dass er eine andere Herangehensweise und mehr Tempo einschlagen will. Es gibt viel zu tun.

Denn auch wenn der Glasfaserausbau in Deutschland verspätet gestartet ist und nun vorangeht, gibt es zwei Probleme. Der Incumbent hat in den letzten Jahren massiv aufgeholt und stellt bald die Mehrheit aller an den Häusern vorbeigelegten Kabel-

„Digitalisierung und Technologien wie KI erfordern eine leistungsfähige TK-Infrastruktur. Der Netzausbau wird vor allem von den Wettbewerbern der Telekom vorangetrieben. Das neue Digitalministerium muss hier gezielt die Rahmenbedingungen setzen, damit der Netzausbau weiter voranschreitet und Wettbewerb auch in Zukunft funktioniert.“

Wolfram Rinner, Vize-Präsident des VATM,
Geschäftsführer GasLINE GmbH & Co. KG



abschnitte. Damit könnte es ihm gelingen, seine marktmächtige Stellung aus der DSL-Ära in der nun startenden Glasfaser-Ära dauerhaft zu zementieren. Dies ist deshalb ein Problem, weil marktmächtige Unternehmen ihre Machtstellung missbrauchen, wenn sie durch strategisches Verhalten Wettbewerber übervorteilen und aus dem Markt drängen. Der Abschlussbericht der Monitoringstelle zum Doppelausbau hat der Telekom genau ein solches strategisches Verhalten bescheinigt. Doch die Bundesnetzagentur hat aus 539 gemeldeten Fällen und nach zwei Jahren Untersuchungsdauer keine Konsequenzen gezogen. Man könne keine regulatorischen Schritte wegen Marktmachtmissbrauchs einleiten, weil die – wohlgerne nachgewiesenen – Fälle nur auf unvollständigen Berichten von Betroffenen beruhten und daraus keine belastbaren Rückschlüsse zu ziehen waren. Auch die für einen positiven Wettbewerbsdruck so wichtigen bundesweit tätigen Wettbewerber bekommen nicht die zwingend erforderliche regulatorische Rückendeckung beim Zugang zur Glasfaser der Telekom. Die Vermarktungsquote auf FTTH ist im Vergleich zu DSL dramatisch eingeknickt. Wir müssen inzwischen konstatieren, dass die Bundesnetzagentur ihre Rolle als Hüterin des Wettbewerbs nicht (mehr) ausfüllen kann oder will.

Die Konsequenzen aus fehlendem Wettbewerb sind bekannt: weniger Wahlfreiheit für Verbraucherinnen und Verbraucher, hohe

Preise und weniger Innovation. Im Falle des Glasfaserausbaus kommt noch hinzu, dass dieser extrem verlangsamt wird, wenn er von nur einem Unternehmen gestemmt werden soll. Denn es waren bisher vor allem die Wettbewerber, die den Fortschritt vorangetrieben haben, bis die Telekom mit ihrem „Handtuchwerfen“ in der Kategorie „Homes passed“ aufgeholt hat. Mit ausschließlich Homes passed fließt freilich noch kein einziges Megabit an bezahlten Tarifen zu den Häusern. Das wäre aber nötig, damit die ausbauenden Unternehmen ihre Investitionen monetarisieren können und der digitale Fortschritt auch seine Wirkung in Wirtschaft und Gesellschaft entfalten kann. Folgerichtig sind es auch hier wieder die Wettbewerber, die deutlich mehr ihrer Anschlüsse tatsächlich verkauft haben und somit eine höhere Take-up-Rate vorweisen können als die Telekom.

Um schnell mehr Homes passed zu Homes activated zu machen, brauchen wir mehr gemeinsame Anstrengungen auf der Netzebene 4. Denn mit jedem NE4-Vollausbau wird aus einem „passierten“ Gebäude gleich eine Vielzahl von Gigabit-Haushalten. Gesetzesänderungen wie beim Vollausbaurecht könnten helfen. Das NE4-Thema soll bei der nächsten TKG-Novelle prominent bearbeitet werden – alle Augen der Branche ruhen nun auf dem BMDS und werden genau analysieren, ob der Referentenentwurf zum TKG-Änderungsgesetz in die richtige Richtung weist. Dies alles führt uns über kurz oder lang zur



Der TK-Markt 2025 in Zahlen:
Marktstudie 2025
 von VATM und Dialog Consult

*Zu Gast beim
 VATM-Sommerfest 2024:
 Dr. Daniela Brönstrup,
 Vize-Präsidentin der
 Bundesnetzagentur.*

Abschaltung der Kupfernetze. Um wirklich die technologische und digitale Transformation zu vollziehen, braucht es eine Perspektive, die den Abschluss der vergangenen Ära verspricht und nur noch in die Zukunft blickt. Wichtiger als ein fixes Abschaltedatum in einigen Jahren sind umgehende Transparenz über das Vorgehen der Telekom und die Einigung über faire Regeln und einen Fahrplan, damit die Kupfer-Glas-Migration diskriminierungsfrei und wettbewerbsfähig ablaufen kann. Die Bundesnetzagentur ist trotz stetigen Drucks aus der Branche lange untätig geblieben. Ein erstes Impulspapier brachte mehr Fragen als Antworten. Die Pilotprojekte, die das Gigabitforum im vergangenen Jahr in einigen isolierten Gemeinden und Stadtteilen durchgeführt hat, haben ebenso deutlich gemacht, wie komplex die tatsächliche Durchführung in der Praxis werden würde. Umso dringender ist es, jetzt die Erkenntnisse aus den Probeabschaltungen zu analysieren und daraus ein Konzept zu entwickeln. Auch hier liegen die Hoffnungen beim neuen BMDS. Dieses hat deutlich gemacht, dass es sich der Herausforderungen der Gegenwart bewusst ist und genau die richtigen Themen anpacken will. Nach den ersten TKG-Novellen ist schon ein Eckpunktepapier zur Kupfer-Glas-Migration angekündigt worden. Man darf vorsichtig zuversichtlich sein, dass das BMDS die zentralen Punkte wie freiwillige Migration, Zugangsrechte, Initiativrechte und gleichwertige Substitution adressieren wird. Denn eins ist klar: Das marktmächtige

Unternehmen darf die Singularität der Kupfer-Glas-Migration nicht ausnutzen, um den Wettbewerb um Jahre zurückzuwerfen und der Digitalisierung in Deutschland damit einen Bärendienst zu erweisen.

Immerhin kommt freiwilliger „Open Access“, also Kooperationen der Unternehmen bei Ausbau und Nutzung der Glasfaser jedenfalls unter den Wettbewerbern sichtbar voran. So auch das Ergebnis einer im September 2025 vom VATM veröffentlichten Studie zum Marktstatus. Beim Teamplay fehlt aber noch die Deutsche Telekom, die in konsequenter Fortsetzung ihrer Überbau-Strategie den Wholebuy auf den neuen Netzen verweigert. Das mit über 28 % größte Einzelaktionärsduo Bund/KfW lässt auch hier den Ex-Monopolisten frei gewähren.

Dass uns all diese Herausforderungen gelingen, davon hängen die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands als Wirtschaftsstandort und die Lebensqualität seiner Bürgerinnen und Bürger ab. Die KI-Revolution hat gerade erst begonnen, und wer sie nutzen will, braucht die beste digitale Infrastruktur sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk. Flächendeckend beste Netze sind die Voraussetzung für Digitalisierung, daran – und an dieser – führt kein Weg vorbei. Die Telekommunikationsbranche bleibt weiterhin der „Place to be“ auf dem Weg in die digitale Zukunft.

Germany CONNECTED

#ConnectedGermany



„Der investitions- und innovationsbelebende Impuls von Wettbewerb ist zwingend erforderlich für eine zukunftsfähige digitale Infrastruktur – im Mobilfunk wie im Festnetz. 1&1 und viele andere VATM-Mitgliedsunternehmen zeigen, dass es geht. Wir investieren, wir bauen, wir liefern. Für mehr Innovation, mehr Investitionen und mehr digitale Souveränität in Deutschland und Europa. Und für eine digitale Zukunft, die offen, vielfältig und leistungsfähig ist.“

Michael Martin, VATM-Präsidiumsmitglied, CEO 1&1 Mobilfunk GmbH, Vorstand 1&1 Telecommunication SE



Kooperationen als Chance:
Studie zu Netznutzungsmodellen in Deutschland
der SBR-net Consulting AG

Nach über 100 Tagen – Kursbestimmung im Digitalressort. Wohin bewegt sich die neue Bundesregierung?



Gerrit Wernke
Leiter VATM-Hauptstadtbüro

Wer in diesen Tagen durch das Regierungsviertel geht, hört nicht nur die allgemeinen politischen Gespräche. Es bewegt sich insgesamt sehr viel im Hintergrund. In konzentrierten Arbeitsrunden, zwischen Morgenlagen und Abendterminen, entsteht ein neuer Takt: weniger Schlagwort, mehr Umsetzung; weniger Grundsatzrede, mehr Entscheidungsnotiz. Hundert Tage sind keine Ewigkeit, doch sie reichen, um Richtung, Anspruch und Stil bei der Bundesregierung als Ganzes, aber insbesondere auch beim Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung zu erkennen. Dort, wo digitale Transformation und Staatsmodernisierung zusammenfallen, entscheidet sich, ob Deutschland spürbar schneller, verlässlicher und bürger näher wird.

Im Mittelpunkt steht **Bundesminister Dr. Karsten Wildberger**. Der neue Zuschnitt bündelt Digitalpolitik, Netzinfrastruktur und Verwaltungsmodernisierung in einem Haus. Zuständigkeiten werden geordnet, Doppelstrukturen sollen abgebaut, Entscheidungswege verkürzt werden. Die Koordination mit den angrenzenden Ressorts – trotz einiger haariger Verhandlungen bei der Verwaltungsvereinbarung – soll zielgerichteter ausfallen. Für die Telekommunikationsbranche ist das Bundesdigitalministerium mehr als eine neue Behörde: Leistungsfähige Netze

kombiniert mit einer serviceorientierten digitalen Verwaltung wären ein Asset, um auch ein Stück weit die Politikverdrossenheit im Land zu bekämpfen.

Eine gewisse Hands-on-Mentalität hat sich in unseren frühen Gesprächen bestätigt. Der VATM hatte innerhalb der ersten 100 Tage Gelegenheit zum Austausch sowohl mit **Minister Wildberger**, mit dem Parlamentarischen Staatssekretär **Thomas Jarzombek** sowie dem Staatssekretär **Dr. Markus Richter**. Die Termine verliefen sehr positiv: offen, konstruktiv, lösungsorientiert – aber auch mit einer fachlichen Tiefe und dem erkennbaren Willen zu gestalten. Es wurde deutlich, dass das neue Ministerium zügiger und effizienter vorankommen will – mit klaren Prioritäten, schlanken Verfahren und sichtbaren Fortschrittsmarken. Und dieses Gefühl unsererseits hat sich auch auf der Arbeitsebene bestätigt.

Inhaltlich zeigt sich eine klare Agenda. Bei der Infrastruktur gilt es, den Ausbau von Glasfaser und leistungsfähigen Mobilfunknetzen weiter zu beschleunigen, Kooperationen zu erleichtern und den Wettbewerb als Treiber zu erhalten und zu verbessern. Insbesondere Letzteres war für den VATM die Key-Message.

„Um Deutschland aus der Rezession herauszuführen, brauchen wir Veränderung. Dazu gehört als zentraler gesamtwirtschaftlicher Treiber, alte Kupferleitungen zeitnah auf moderne Glasfaser umzuschalten. Andere Länder sind hier schon sehr weit, während wir noch nicht einmal einen Plan haben. Wir setzen darauf, dass der neue Digitalminister das Thema jetzt endlich in die Umsetzung bringt.“

Timm Degenhardt, VATM-Präsidiumsmitglied, Mitglied des Advisory Committee Deutsche Glasfaser Holding GmbH und Managing Director OMERS Infrastructure



Zentral sind investitionsfreundliche Rahmenbedingungen: Planungssicherheit, fairer Wettbewerb, kooperative Open-Access-Modelle und eine Förderung, die Lücken gezielt schließt und private Investitionen nicht verdrängt. Entbürokratisierung darf nicht mit De-Regulierung verwechselt werden. Das marktmächtige Unternehmen gehört weiterhin genau beobachtet.

Mit dem TKG-Änderungsgesetz wurde sehr früh das „überragende öffentliche Interesse“ verankert. Verbesserte Beschleunigungsverfahren, praxistaugliche Anforderungen, Abbau von Bürokratie und Berichtspflichten wie auch ein besserer Zugang zu Informationen durch das Gigabit-Grundbuch sollen über eine weitere TKG-Novelle folgen. Beim großen Stakeholder-Austausch zu deren Eckpunkten wurde über Vorschläge zur Verbesserung des Ausbaus der Netzebene 4 und über ein Konzept zur Kupfer-Glas-Migration offen, umfangreich und auch durchaus kontrovers diskutiert. Mittendrin der VATM als einziger Branchenverband, der die Positionen aller Telekommunikationsbereiche vereint und nach außen vertritt.

Viele Stellschrauben liegen aber bei den Ländern und Kommunen, die sehr unterschiedlich ausgestaltet sind. Umso wichtiger ist ein kooperativer Föderalismus mit

verbindlichen, harmonisierten Standards (bspw. bei den Landesbauordnungen), verlässlicher Finanzierung und transparentem Fortschrittsmonitoring. Gleichzeitig braucht es Verlässlichkeit in der europäischen Digital und Wettbewerbspolitik, damit nationale Initiativen ihre Wirkung entfalten können. Der Digital Networks Act, die EU-Märkte-Empfehlung wie auch die CSRD werfen ihre Schatten voraus und beschäftigen uns intensiv.

Unser Fazit nach 100 Tagen: Die Richtung stimmt, das Tempo muss aber hoch bleiben. Das neue Ministerium sendet mit seiner Aufstellung und der Haltung seiner Leitungsspitze die richtigen Signale. Entscheidend wird sein, wie schnell konkrete Hürden fallen – und ob Bürgerinnen und Bürger sowie Unternehmen den Unterschied spüren.

Der VATM wird diesen Prozess eng begleiten. Wir halten die Kontakte zur politischen Leitung, zu den Staatssekretären und in die Arbeitsebene aktiv und verlässlich. Wichtig bleibt, inhaltlich sauber zu argumentieren, Lösungen zu priorisieren und partnerschaftlich mit allen Ebenen zusammenzuarbeiten. Deshalb freuen wir uns sehr, dass das neue Digitalministerium in Kürze in die Friedrichstraße ziehen wird – in fußläufiger Nähe der Berliner Geschäftsstelle des VATM.

#WirMachen: Mehr Tempo für den Ausbau



© Tobias Koch

Thomas Jarzombek MdB

Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Digitales und Staatsmodernisierung

Das Jahr 2025 ist bislang sehr ereignisreich verlaufen – für Sie und Ihre Mitgliedsunternehmen, aber auch für die Bundesregierung. Mit dem Aufbau des Bundesministeriums für Digitales und Staatsmodernisierung leisten wir Pionierarbeit – um damit ein lange schon ausgerufenes Ziel zu verwirklichen: Deutschland digitaler, unbürokratischer und effizienter zu machen.

Die Weichen hierfür sind gestellt: Erstmals bündelt ein Bundesministerium alle digitalen Zuständigkeiten des Bundes. Es steuert die zentralen IT-Systeme, sorgt für sichere und resiliente digitale Infrastrukturen, verantwortet die Datenpolitik und treibt die Digitalisierung der Verwaltung voran. Kurzum: Wir stehen für Übersicht, klare Steuerung und vor allem deutlich mehr Tempo.

Und mehr Tempo ist zentral für eines unserer wichtigsten Vorhaben, den möglichst flächendeckenden Ausbau mit hochleistungsfähigen digitalen Infrastrukturen. Getreu unserem Motto #WirMachen haben wir zügig ein Maßnahmenpaket geschnürt, das zur Beschleunigung beiträgt – und auch bereits ein erstes zentrales Vorhaben der Bundesregierung zu Beginn dieser Legislatur umgesetzt: Mit dem Gesetz zur Änderung des TKG und zur Feststellung des überragenden öffentlichen Interesses für den TK-Net-

zausbau wird der Netzausbau in der Fläche beschleunigt.

Damit das volle Potenzial der Glasfasertechnik im Alltag der Menschen ankommt, haben wir einige weitere Vorhaben auf unserer Agenda. Eines betrifft den Glasfaserausbau bis in jede Wohnung. Wir kümmern uns darum, den Ausbau der Inhouse-Verkabelung in Mehrfamilienhäusern zu erleichtern. Die TK-Anbieter sollen einen diskriminierungsfreien Zugang zu ihren Endkunden erhalten und umgekehrt die Endkunden einen freien Zugang zu möglichst vielen TK-Anbietern.

Wir haben uns zudem im Bereich der Gigabitförderung vorgenommen, bestehende Förderprojekte zu beschleunigen und zu verschlanken sowie eine effizientere Steuerung zu konzipieren.

Glasfaserleitungen sollten indes nicht nur vorhanden sein, sondern auch genutzt werden. Dies ist aktuell noch nicht der Fall, oftmals ist die Nachfrage zurückhaltend.

Um die Bürgerinnen und Bürger zusätzlich von „neutraler Seite“ noch besser über die Vorteile von Glasfaseranschlüssen zu informieren, starten wir im Herbst eine Informationskampagne zu diesem Thema. Um zugleich Unklarheiten und mögliche Ängste

bezüglich des Übergangs von Kupfer- auf Glasfasernetze entgegenzutreten, haben wir Eckpunkte für ein Migrationskonzept erarbeitet, das den Wechsel verbraucher- und wettbewerbsfreundlich ausgestalten will – und zu dem wir Ihre Anregungen im Rahmen eines Konsultationsprozesses gerne entgegennehmen. Wichtig ist vor allem, einen engen Austausch mit allen beteiligten Stakeholdern zu pflegen. Neben vielen bilateralen Gesprächen werden wir zeitnah einen Stakeholder-Dialog etablieren. In diesem Format möchten wir natürlich auch mit dem VATM, den wir als verlässlichen Partner überaus schätzen, über konkrete Verbesserungen der Rahmenbedingungen für den privatwirtschaftlichen Ausbau von Glasfaser und Mobilfunk in Deutschland sprechen.

Neben den Netzen sind Rechenzentren essenziell für die Entwicklung und Anwendung von Künstlicher Intelligenz. Um das Potenzial von KI zu heben, wollen wir Deutschland als attraktiven Standort für moderne Rechenzentren stärken. Wir brauchen gezielte Investitionen, Planungserleichterungen und wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen. Dies werden wir in einer Rechenzentrumsstrategie aufgreifen und verfolgen.

Angesichts der geopolitischen Entwicklungen ist digitale Souveränität von zentraler Bedeutung. Sie erfordert eine starke europäische Digitalwirtschaft, die in den Wettbewerb mit digitalen Global Playern tritt. Um das zu

unterstützen, werden wir europäisch integrierte und resiliente Wertschöpfungsketten für Schlüsselindustrien (Rohstoffe, Chips, Hard- und Software) schaffen. Und wir werden einen Deutschland-Stack entwickeln, der KI, Cloud-Dienste sowie Basiskomponenten integriert und interoperabel und europäisch anschlussfähig ist. Damit werden wir konkrete Angebote für Bund, Länder und Kommunen aufbauen, indem wir uns für Wirtschaft und Innovationen öffnen.

Aber die besten Rahmenbedingungen führen keine Änderungen herbei, wenn ihr Inhalt nicht „gelebt“ wird. Und hier vertrauen wir auf den VATM, einen der wichtigsten Verbände im Telekommunikationsbereich, der die gesamte Palette der zuvor genannten Themen mit seinen Mitgliedsunternehmen abdeckt. Der VATM hat die Entwicklungen in diesem Markt seit der Liberalisierung eng begleitet und maßgeblich dazu beigetragen, dass der Wettbewerb ein prägender Faktor ist und bleibt. Ihre Expertise und Ihr Engagement sind unverzichtbar, um das Ziel des flächendeckenden Ausbaus zu erreichen. Gemeinsam können wir sicherstellen, dass Deutschland nicht nur digital aufholt, sondern auch in der digitalen Zukunft eine führende Rolle einnimmt.

Wir freuen uns auf eine weiterhin konstruktive Zusammenarbeit und sind überzeugt, dass wir gemeinsam die digitale Infrastruktur unseres Landes nachhaltig stärken können.



„Wir brauchen mehr Wettbewerb im deutschen Festnetz, nicht weniger. Nicht mehr Regulierung, sondern die richtige Regulierung. Gemeinsam mit dem VATM setzen wir klare Impulse für eine digitale Zukunft mit Gigabit statt Kupferdraht. Nur so kann Deutschlands Breitbandwende erfolgreich vorangetrieben werden.“

Michael Jungwirth, VATM-Präsidiumsmitglied, Mitglied der Geschäftsleitung, Director Public Policy & External Affairs Vodafone Deutschland, Director Public Policy Vodafone Group

Neue Digitalstruktur für Deutschland – den modernen Staat zielorientiert gestalten



© Tobias Koch

Ralph Brinkhaus MdB

Digitalpolitischer Sprecher der
CDU/CSU-Bundestagsfraktion

Der 6. Mai markiert in diesem Jahr die zentrale Weichenstellung für die digitale und moderne Zukunft unseres Landes: Durch den Organisationserlass des Bundeskanzlers wurde das neue Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung errichtet – der digitale Durchbruch ist endlich gelungen.

Wir haben den Mut und die Kraft aufgebracht, mit dem BMDS auf Bundesebene eine Struktur zu schaffen, um die zahlreichen Zuständigkeiten der Netz- und Digitalpolitik wie der digitalen Verwaltung in einem Ressort zu bündeln.

Angesichts der Tatsache, dass Deutschland als größte Volkswirtschaft Europas beim digitalen Fortschritt – so auch die fundierten Analysen des VATM – nach wie vor nur im EU-Mittelfeld liegt, muss der Fokus in dieser Legislatur auf dem Gestaltungsanspruch des BMDS liegen.

Den Glasfaserausbau zu einem Vorhaben mit „überragendem öffentlichen Interesse“ zu erklären, was wir sofort getan haben, ist erst der Anfang. Die schnellste derzeit verfügbare Übertragungstechnik, der neueste Mobilfunkstandard oder die digitale Brieftasche müssen bei den Menschen im Alltag ankommen.

Dabei gilt grundsätzlich: Digitalisierung ohne Staatsmodernisierung ist nichts. Denn wenn wir einen schlecht funktionierenden Staat digitalisieren, hilft das niemandem. Deswegen müssen wir vor allem die Ziel- und Wirkungsorientierung verbessern. Es reicht nicht Probleme, mit Geld und Personal zuschütten, wir müssen sie lösen. Außerdem sind der größte Investor bei der digitalen Infrastruktur weiterhin privatwirtschaftliche Unternehmen und die Telekommunikationsbranche etwa hat 50 Milliarden Euro an Investitionen in den nächsten Jahren für den Breitbandausbau angekündigt. Deshalb muss der eigenwirtschaftliche Ausbau durch kürzere Verfahren unterstützt werden; dort, wo der Markt fehlt, muss eine verlässliche Förderung sichergestellt und die staatlichen Regulierungsmöglichkeiten effektiver ausgestaltet werden.

Dass ein flächendeckender Gigabitausbau ein „Must“ und kein „Nice-to-have“ ist, macht der wegweisende Bericht „The Future of European Competitiveness“ von Mario Draghi 2024 deutlich: Die EU-Wettbewerbsfähigkeit steht vor einer „existenziellen Herausforderung“, bei der Digitalisierung und Vernetzung eine Schlüsselrolle einnimmt. Für mich ist klar: Wer in einer digital- und technologiegetriebenen Weltwirtschaft Anschluss halten will, muss für Anschluss sorgen!

„Immer mehr Unternehmen setzen bewusst auf europäische IT-Lösungen und lokale Integrationspartner – mit maximaler Kontrolle, klaren Datenschutzstandards und resilienten Lieferketten.“

Markus Hendrich, VATM-Präsidiumsmitglied,
Vorstandsvorsitzender ecotel communication ag



Parlamentarisches Mittagessen des VATM
am 9. Juli 2025 in der Deutschen Parlamentarischen Gesellschaft:
Politik, Wissenschaft und Wirtschaft diskutieren über faire
Wettbewerbsbedingungen im Festnetzmarkt – mit Impulsen von
Joachim Ebmeyer MdB, VATM-Präsidentin Valentina Daiber
und Prof. Dr. Achim Wambach.



Netzinfrastuktur, TKG, Wettbewerb – Deutschland digital voranbringen



Johannes Schätzl MdB

Digitalpolitischer Sprecher
SPD-Bundestagsfraktion

Die Verlängerung der Mobilfunkfrequenzen bis 2030 war ein Kraftakt mit klarer Zielrichtung: Planungssicherheit für Netzbetreiber, Investitionsverpflichtungen statt Auktion, Ausbau statt Poker. Die neuen Flächenauflagen verpflichten alle Betreiber zur Versorgung von 99,5 % der Fläche mit mindestens 50 Mbit/s – auch dünn besiedelte Regionen und zentrale Verkehrswege sind erstmals konkret adressiert. Das ist mehr als Frequenzpolitik – das ist erfolgreiche Standortpolitik. Mit der Änderung des Telekommunikationsgesetzes kurz nach Amtsantritt der neuen Bundesregierung haben wir bereits ein Versprechen aus dem Koalitionsvertrag eingelöst: Der Netzausbau ist jetzt gesetzlich als „überragendes öffentliches Interesse“ verankert. Damit signalisieren wir auch dem Markt: Diese Bundesregierung meint es ernst mit besseren Rahmenbedingungen für Investitionen in digitale Infrastruktur.

Mit dieser gesetzlichen Verankerung haben wir eine wichtige Weichenstellung vorgenommen – jetzt folgen die strukturellen Schritte. Mit der anstehenden TKG-Novelle beschleunigen wir Genehmigungsverfahren und schaffen Planungssicherheit für Kommunen und Unternehmen. Neben Verbesserungen für den Ausbau in der Fläche nehmen wir richtigerweise endlich die Netzebene 4 in den Blick: Wer echte FTTH-Anschlüsse will, braucht verlässliche und praktikable Lösungen für Zugang und Mitnutzung innerhalb von Ge-

bäuden. Das gehen wir an. Außerdem wird die Bundesregierung – wie im Koalitionsvertrag vereinbart – ein markt- und verbraucherfreundliches Konzept für die Migration von Kupfer- auf Glasfasernetze entwickeln. Das wird für mich eine politische Priorität dieser Legislaturperiode.

Dabei behalten wir auch die europäische Ebene im Blick: Mit dem geplanten Digital Networks Act arbeitet die EU-Kommission an einer umfassenden Reform des Regulierungsrahmens für Telekommunikationsmärkte – mit dem Ziel, mehr Harmonisierung, Effizienz und Sicherheit zu erreichen. Für mich ist klar: Wir brauchen einen starken, fairen Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt. Deshalb müssen wir diese Reform aktiv mitgestalten – als Gesetzgeber und als Branche.

Auch jenseits der Netzinfrastuktur braucht es Tempo. Mit dem neuen Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung ist endlich klar: Digitalisierung und Staatsmodernisierung gehören zusammen – politisch, organisatorisch und inhaltlich. Die wichtigsten Vorhaben sind benannt: der NOOTS-Staatsvertrag für einen sicheren Datenaustausch zwischen Bund und Ländern – und die Registermodernisierung als Rückgrat digitaler Verwaltungsprozesse. Beides ist entscheidend für einen handlungsfähigen, modernen Staat.



Rebecca Lenhard MdB

*Sprecherin für Digitales und Staatsmodernisierung
der Bundestagsfraktion B90/Die Grünen*

Wettbewerb sichern, Verbraucher*innen stärken, Teilhabe ermöglichen

Digitale Infrastruktur ist die Basis für eine moderne Gesellschaft und für gleichwertige Lebensverhältnisse in Stadt und Land. Der flächendeckende Ausbau mit Glasfaser und Mobilfunk muss zügig, fair und nachhaltig vorangebracht werden. Das Eckpunktepapier zur TKG-Novelle enthält einige richtige Ansätze, etwa zur Planungs- und Genehmigungsbeschleunigung. Positiv ist der Vorschlag, dass die wegerechtliche Zustimmung künftig per Anzeigeverfahren erfolgt und der Anschluss von Mobilfunkmasten an das Stromnetz erleichtert wird.

Beim Wettbewerb besteht Nachholbedarf. Strategischer Doppelausbau durch marktmächtige Anbieter gefährdet Investitionen kleinerer Unternehmen und verschwendet Ressourcen. Ausbauankündigungen hemmen Investitionen, ohne dass gebaut wird. Vorschläge wie eine nicht öffentliche Ausbauliste und verpflichtender Zugang zu Leerrohren liegen seit Jahren auf dem Tisch. Doch die Bundesregierung bleibt untätig – auch die eigens eingerichtete Monitoringstelle hat keine zufriedenstellenden Ergebnisse geliefert.

Zudem muss geklärt werden, wie Glasfaser künftig besser bis in die Wohnungen gebracht werden kann. Sollte ein „Recht auf Vollausbau“ eingeführt werden, ist entscheidend, dass Unternehmen ihr Monopol innerhalb eines Gebäudes nicht missbrauchen und anderen

Anbietern den Zugang verwehren. Nur durch fairen Wettbewerb im Gebäude haben Nutzer*innen echte Wahlfreiheit.

Verbraucher*innenrechte benötigen stärkeren Schutz. Das Minderungsrecht bei zu geringer Bandbreite ist oft intransparent, der Nachweis aufwendig, viele verzichten auf ihre Ansprüche. Eine erneute Anpassung des Telekommunikationsgesetzes wäre eine Chance, Verbraucher*innenrechte einfacher, fairer und rechtssicher auszugestalten – etwa durch pauschale Entschädigungen statt komplexer Verfahren.

Beim Übergang von Kupfer zu Glasfaser bleibt die Bundesregierung ebenfalls Antworten schuldig. Kupfer darf erst abgeschaltet werden, wenn gleichwertige Glasfaseranschlüsse vorhanden sind. Verbraucher*innen müssen frühzeitig informiert, vor Preissteigerungen geschützt und mit attraktiven Umstellungsangeboten ausgestattet werden.

Nur ein Netzausbau, der Wettbewerb stärkt, Verbraucher*innen schützt und nachhaltige Strukturen schafft, ermöglicht digitale Teilhabe für alle.

Digitalisierung und digitale Infrastrukturen im Fokus des neuen Digitalministeriums



Wolfram Rinner

VATM-Vize-Präsident,
Geschäftsführer GasLINE GmbH & Co. KG

Die Zukunft der Digitalisierung bleibt grundsätzlich positiv. Die originären Ziele wie Produktivitäts- und Effizienzsteigerung, plattformbasierte Dienste-Angebote und innovative digitale Produkte sowie automatisierte Prozesse wurden erreicht. Eine weitere spannende Entwicklung sind Virtual Reality und das „Metaversum“, als komplett digital kreierter virtueller Raum. Grundsätzlich fördert Digitalisierung den schnellen Informationsaustausch und den dezentralen Zugriff auf Inhalte. Für die Telekommunikationsbranche und insbesondere die Internet Service Provider und Internet Exchanges ist diese Entwicklung ein langfristiger Booster für die Umsatzentwicklung. Große Datenströme bedeuten mehr Netzauslastung, und neue Dienste mit Margen bedingen einen positiven Effekt auf den Gewinn.

Die Politik hat seit Jahren Digitalisierung auf der Agenda mit dem Ziel, Prozesse in der öffentlichen Verwaltung zu optimieren und gleichzeitig die Wirtschaft zu unterstützen.

Eines ist klar: Digitalisierung ist nur mit digitalen Infrastrukturen möglich, um die Daten für die Anwendungen in Rechenzentren zu speichern, und mit umfassender Netzabdeckung, damit diese Datenströme schnell verteilt werden können. Für die aktuelle Entwicklung mit künstlicher Intelligenz gehören

Edge-Rechenzentren unabdingbar dazu, um kurze Latenzzeiten zu gewährleisten. Neben dem Erheben von Daten und deren Auswertung mit IT-Systemen „on premise“ kommen weitere Speicherorte auf Servern für Auswertungen und das Hosten digitaler Anwendungen in der Umgebung dazu.

An dieser Stelle ist es opportun, für das nächste „VATM-Jahrbuch“ die Interaktion zwischen der Telekommunikationsbranche und der Politik aufzugreifen. Was für ein Fortschritt: Es gibt endlich das Bundesministerium für Digitales und Staatsmodernisierung (BMDS)! Eine zentrale Institution, die sich selbst als „Ministerium für Umsetzung“ positioniert. Die Haltung (siehe bmds.bund.de) zeigt, dass sich in puncto Effizienz viel zum Positiven verändert: „Unser Anspruch ist: Ins Tun kommen, schnelle konkrete Erfolge liefern, Blockaden auflösen und sichtbare Ergebnisse produzieren.“

Seit Jahren geht der Appell des VATM in diese Richtung, um die Branche, den Breitbandausbau und die Digitalisierung zielführend zu unterstützen. Der Ausbau der Glasfasernetze, den nach wie vor private Unternehmen in hohem Maße umsetzen, bleibt ein zentrales Thema. Der amtierende Bundesminister, Herr Dr. Karsten Wildberger, der das BMDS leitet, kommt aus der Wirtschaft. Er bringt

daher das richtige Verständnis und Macherqualität mit. Seit seinem Amtsantritt treibt er Wesentliches für die TK-Branche voran.

Das „TK-NaBeG“ wurde am 11.07.25 mit den Beschleunigungszielen beschlossen. Ein Meilenstein für die Bauanträge: Der Glasfaser- und Mobilfunkausbau ist nun endlich, nach sehr langem Abwägen der Interessen in der letzten Legislaturperiode, als „überragendes öffentliches Interesse“ definiert.

Ein neues Eckpunktepapier enthält viele gute Ansätze. Dazu zählen Vorschläge wie der Netzausbau und eine Mitnutzung gebäudeinterner Netzinfrastruktur. Eine Mitgestaltung durch Stellungnahmen läuft, und der Referentenentwurf soll im Herbst dieses Jahres vorgestellt werden.

Die positiv registrierte Haltung „Markt vor Staat“ seitens des BMDS ist wie ein Quantensprung in der Sichtweise der Politik, getragen von Herrn Dr. Karsten Wildberger. Wichtig ist, dass dieser konstruktive Input und die neuen Regelungen – in Umsetzung, wie es das BMDS für sich beansprucht – ebenso bei den Bundesländern, Landkreisen und Kommunen in Fahrt kommen. Die TK-Branche wird davon profitieren, und am Ende des Tages auch die Wirtschaft.

Digitalisierung und eine möglichst prosperierende Ökonomie sichern die Zukunftsfähigkeit Deutschlands. Unser Land hat auch Aufholpotenzial im Kontext Innovationskraft. Gerade in unruhigen weltpolitischen und wirtschaftlich angespannten Zeiten ist es wichtig, Deutschland wieder dahin zu bringen, ein innovatives Land mit Wirtschaftsstärke zu sein. Beim Netzausbau war vor Jahren der Investitionsschutz beim eigenwirtschaftlichen Ausbau durch verlässliche gesetzliche Regelungen über eine lange Zeit wichtig. Das Optimierungspotenzial hat inzwischen einige Facetten mehr, und mit der neuen Regierung sieht es so aus, als bewege sich wirklich viel.

Heute geht es mehr denn je um die Verantwortung für eine fortschreitende Digitalisierung, die von Infrastrukturanbietern (Netze und Rechenzentren), den Unternehmen in der Wirtschaft und der Politik gemeinsam getragen werden muss.



Herausforderungen der letzten Meile:
Studie zu Glasfaser-Inhausnetzen
von ANGA/VATM

Wettbewerb sichern – Regulierung an der Weggabelung

Könnte uns eine telekommunikationsrechtliche „Zeitenwende“ bevorstehen, wenn die Regulierung, die über Jahre hinweg den Wettbewerb erst ermöglicht hat, nun schrittweise durch die Deregulierung von der EU abgelöst wird?

Diese Frage ist durchaus berechtigt, ist doch die Regulierung des Telekommunikationsmarktes mit einem marktmächtigen Unternehmen das zentrale Instrument, um fairen Wettbewerb zu sichern und Investitionen zu ermöglichen. Anstatt sich jedoch – wie ursprünglich bei der Liberalisierung vorgesehen – überflüssig zu machen, steht die Bundesnetzagentur heute wieder vor wachsenden Aufgaben. Dass die EU eine neue Richtung einschlägt und den Fokus auf internationale Wettbewerbsfähigkeit anstelle von Regulierung richtet, ist zwar aus europäischer Sicht nachvollziehbar, aber für die nationalen Besonderheiten in Deutschland problematisch.

Gerade in einer Phase, in der sich die Marktmacht der Telekom auch auf dem Glasfasermarkt weiter verfestigt, braucht es klare Marktabgrenzungen und entsprechende Regulierung. Hier kommt der wettbewerbs-hütenden Funktion der Bundesnetzagentur besondere Bedeutung zu.



Jeffrey Al-Ali

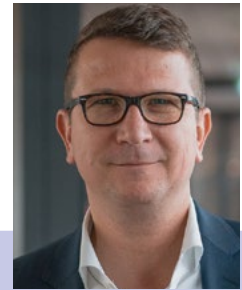
Leiter Recht und Regulierung VATM

Es ist wichtig, dass trotz gut gedachter und notwendiger Bürokratieabbauinitiativen nicht der falsche Schluss gezogen wird. Regulierung darf nicht als Bremsklotz verstanden werden, sondern als ein wettbewerbsschützendes Element für alle Marktteilnehmer – inklusive der Verbraucher. Doch dieser Spagat wird zunehmend schwieriger: Die Weichen für die nationale Regulierung werden zunehmend in Brüssel gestellt. Verfahren wie der Zugang zu den Leerrohren der Telekom, die Regulierung der Joint Ventures und der Zugang zum FTTH-Netz der Telekom stellen auch die Bundesnetzagentur aufgrund fehlender Blaupausen vor große Herausforderungen.

Dabei stehen für die Wettbewerber im Telekommunikationssektor milliardenschwere Investitionen auf dem Spiel. Deutschland bleibt ein attraktiver Standort für private Investoren – aber nur, wenn die Politik faire und zukunftsorientierte Rahmenbedingungen bietet.

Ein konkretes Beispiel für diese Herausforderung ist die Kupfer-Glas-Migration. Sie ist weit mehr als ein technischer Wechsel – sie ist eine infrastrukturelle, strategische und wirtschaftliche Weichenstellung. Die längst abgeschriebenen Kupfernetze der Telekom werden zu zwei Dritteln von den

VATM-Network-Sundowner auf dem Dach des Vodafone Towers: Beste Gelegenheit zum Austausch und Netzwerken mit 270-Grad-Blick über Düsseldorf.



„KI kann mehr als Prozesse optimieren: Sie ist der Schlüssel zu einer neuen Qualität der Kundenkommunikation. Damit diese Transformation gelingt, braucht es Lösungen ‚Made in Germany‘, sicher, nachhaltig und zukunftsfähig.“

Karsten Rudloff,
VATM-Präsidiumsmitglied,
Geschäftsführer dtms GmbH

Wettbewerbern finanziert. Die Wertschöpfung liegt damit nicht bei den Treibern des Ausbaus – sondern bei der Telekom. Bei der Kupfer-Glas-Migration bietet sich daher die Chance, diese hohen Überrenditen zu nutzen, um den Infrastrukturwandel zu finanzieren und die Migrationskosten zu tragen. Dafür braucht es klare Bekenntnisse von Politik und Bundesnetzagentur. Die Behörde hat mit ihrem Impulspapier lange nach der ersten Regelung für die Kupfernetzabschaltung (EKEK, 2018) erste Signale und Ideen für eine koordinierte Abschaltung zur Konsultation gestellt. Entscheidend ist jetzt ein verbindlicher Migrationsfahrplan, der klare Leitplanken für die Marktteilnehmer festlegt und nicht nur auf vermeintliche „Marktlösungen“ setzt. Dies muss mit entsprechenden Substitutionsangeboten auf dem FTTH-Vorleistungsmarkt konkretisiert werden. Der VATM hat dazu erste Vorschläge auf den Weg gebracht.

Der digitale Wandel ist nur als Gesamtkonzept inklusive eines funktionierenden Ausbaus der Inhaus-Infrastruktur (Netzebene 4) umzusetzen. Die Versorgung der Bürgerinnen und Bürger mit einer Glasfaser-Infrastruktur gelingt nur, wenn das Kabel bis in die Wohnung verlegt wird (Homes connected). Die enge Zusammenarbeit mit Eigentümerinnen und Eigentümern und funktionierende Kooperationen sind dafür essenziell.

Dabei droht aber schon der nächste Stolperstein: Das Telekommunikationsgesetz muss jetzt im Einklang mit dem Gigabit Infrastructure Act (GIA) und dem europäischen Kodex (EKEK) gedacht werden und darf nicht zum Flickenteppich von Zuständigkeiten und Interpretationen werden. Die Politik muss die nationalen Besonderheiten erkennen. Sie muss auf die Verbesserung des Status quo setzen und dabei praktikable Mitnutzungsregelungen schaffen, die auf die Vermeidung wirtschaftlich unsinniger Überbau-Situationen zielen – gerade vor dem Hintergrund, dass bislang nur rund 2,9 Millionen Zwei- und Mehrfamilienhäuser vollständig mit FTTH erschlossen sind, in großen Wohngebäuden sogar nur 0,4 Millionen.

Die marktbeherrschende Telekom darf diese Phase nicht nutzen, um ihre Marktmacht auf dem Glasfasermarkt weiter zu festigen – sei es durch strategischen Überbau oder die strategische Wholebuy-Verweigerung. Deshalb bleibt nach wie vor eine starke asymmetrische Regulierung der Telekom notwendig.

Digitale Netze – Fundament für eine moderne Zukunft

Leistungsstark, zukunftsfähig. Beides Begriffe, die eine breite Zustimmung sichern. Denn das wollen alle. Doch bei kaum einem Thema ist diese Zielformulierung so passend wie bei den digitalen Netzen. Unser Staat muss digitaler und moderner werden. Die schwarz-rote Koalition hat erstmals ein Digitalministerium eingerichtet. Konsequenterweise führt es auch die „Staatsmodernisierung“ im Namen. Das Ziel ist also klar. Die Grundvoraussetzung aber ebenso: Ohne leistungsfähige Netze keine Modernisierung und also keine Zukunftsfähigkeit.

Wir brauchen sowohl den Glasfaserausbau als auch mobiles Breitband. Für alle, überall. Unser Interesse als Bundesnetzagentur gilt einem lebendigen Wettbewerb und damit dem Wohl der Verbraucherinnen und Verbraucher. Digitale Netze müssen verfügbar sein und bezahlbar. Nur wenn ein digitaler Zugang gesichert ist, können alle teilhaben und sich gemeinsam auf den Weg in die Gigabit-Gesellschaft machen. Nicht nur der Staat mit seiner Verwaltung soll digitaler und damit bürokratieärmer werden. Jede und jeder Einzelne soll profitieren von dem Mehrwert, den die digitale Welt bietet. Der Koalitionsvertrag sieht zahlreiche Maßnahmen dafür vor.

Deshalb ist es richtig und wichtig, die derzeitige Dynamik beim Ausbau von Glasfaser- und Mobilfunknetzen aufrechtzuerhalten. Ein ausgewogenes Regulierungshandeln macht den Weg frei für den weiteren Ausbau



Klaus Müller

Präsident der Bundesnetzagentur

digitaler Netze. Hier gilt es auch in Zukunft das rechte Maß zu finden, denn gleichzeitig braucht es die Motivation aller Akteure. Wir brauchen gute Marktlösungen.

Wir begleiten die Transformation von Kupfer auf Glasfaser. Dabei stellen wir sicher, dass die Spielregeln zum Schutz von Wettbewerb und Verbrauchern eingehalten werden. Mit einem Impulspapier für die Kupfer-Glas-Migration haben wir frühzeitig eine Orientierungshilfe gegeben und erhöhen die Planungssicherheit für den Markt. Wir richten unser Augenmerk dabei besonders auf die Förderung des Wettbewerbs und die Interessen der Verbraucherinnen und Verbraucher. Ein anderer Schwerpunkt unserer Regulierung liegt bei den Frequenzen. Mit unserer Entscheidung zur Verlängerung der Nutzungsrechte verbessern wir die Mobilfunkversorgung für alle Verbraucherinnen und Verbraucher und fördern den Wettbewerb. Eine spezifische Versorgungsaufgabe für den ländlichen Raum und eine Flächenauflage fördern gleichwertige Lebensverhältnisse in der Stadt und auf dem Land. Zur Stärkung des Wettbewerbs verbinden wir die Verlängerung mit speziellen Regelungen für den Neueinsteiger und ein Verhandlungsgebot sichert die Position für Diensteanbieter.

Leistungsstark, zukunftsfähig. Es ist klar, was dafür zu tun ist. Die Voraussetzungen sind geschaffen, der politische Wille ist da. Also gehen wir's an.

- Michael Martin, 1&1 Mobilfunk; Part of 1&1
- Rickmann v. Platen, freenet
- Tanja Richter, Vodafone Deutschland

Moderation: Dr. Frederic Ufer, VATM

vatm
WETTBEWERB VERBINDET

in Kooperation mit:

ANGA COM 2025 – auf dem VATM-Kooperationspanel zur 5G-Flächendeckung diskutierten: (v. li.) VATM-Präsidentin Valentina Daiber (Telefónica), Michael Martin (1&1 Telecommunication SE), Rickmann v. Platen (freenet AG) und Tanja Richter (Vodafone).



Zentrale Themen beim gemeinsamen Abend im Frühjahr 2025 von VATM und ecta in Brüssel: Wettbewerb, Regulierung und die digitale Zukunft Europas mit u. a. mit Renate Nikolay, Europäische Kommission (Mitte) und Annette Murphy, Colt Technology Services.

„Die Telekommunikationsbranche steht vor einer Konsolidierung auf mehreren Ebenen – dabei müssen wir uns die Frage stellen, wie wir den Wettbewerb auf der europäischen und nationalen Ebene wiederbeleben und erhalten wollen. Diensteanbieter können die entscheidende Rolle bei einer nachhaltigen Antwort auf diese Herausforderung spielen – wir stehen bereit.“

Rickmann v. Platen, VATM-Präsidiumsmitglied,
Geschäftsführer freenet DLS GmbH





Problematische Entwicklung:
*Studie zur Wettbewerbssituation auf
dem deutschen Festnetzmarkt*
von VATM und Dialog Consult

Entwicklungen in Brüssel: Deregulierung als Risiko für den Tele- kommunikationsmarkt



Lilyana Borisova

Leiterin VATM-Büro Brüssel

Seit dem Amtsantritt der neuen EU-Kommission nach den Europawahlen steht das Thema Entbürokratisierung im Mittelpunkt der politischen Agenda. Unter Schlagworten wie „Vereinfachung“ und „Entlastung“ werden derzeit mehrere sogenannte Omnibus-Pakete vorbereitet – das nächste, der „Digitale Omnibus“, ist für den Herbst angekündigt. Für die Telekommunikationsbranche noch entscheidender sind jedoch zwei Vorhaben, die tiefer in das Fundament des TK-Marktes eingreifen: der geplante Digital Networks Act (DNA) und die Überarbeitung der Märkte-Empfehlung. Hinter der Fassade eines allgemeinen Entbürokratisierungskurses droht hier eine Deregulierung, die bestehende Schutzmechanismen schwächt und die bisherige Erfolgsgeschichte der Marktliberalisierung infrage stellt.

Seit 1998 ist Wettbewerb der Motor der europäischen Telekommunikation. Er hat niedrigere Preise und bessere Qualität hervorgebracht, mehr Wahlmöglichkeiten eröffnet und enorme private Investitionen angestoßen.

In Deutschland allein haben die Wettbewerber mehr als 127 Milliarden Euro investiert und stellen heute den Großteil der gigabit-fähigen Anschlüsse bereit. Möglich war dies nur durch einen klaren regulatorischen Rah-

men: SMP-basierte ex-ante-Regeln und die Märkte-Empfehlung als wichtigstes Durchsetzungsinstrument.

Die Deregulierungsagenda der Kommission droht dieses Modell zu zerschlagen. SMP-basierte Regulierung soll auf eine reine „Safe-guard“-Funktion reduziert werden, flankiert von EU-weit standardisierten Produkten. Das klingt nach Vereinfachung, bedeutet aber in Wahrheit den Abbau der entscheidenden Instrumente, die Wettbewerb absichern. Die Folgen wären spürbar: Die Vielfalt an Anbietern, eine der größten Errungenschaften der Liberalisierung, würde erodieren, weil alternative Netzbetreiber ohne fairen Zugang zur Infrastruktur kaum bestehen könnten. Innovation schließlich würde ins Stocken geraten, da gerade die Wettbewerber in den letzten Jahren den Glasfaser- und 5G-Ausbau zusammen mit der Einführung neuer Dienste vorangetrieben haben. Ein dereguliertes Umfeld würde ihre Investitionskraft schwächen und die Marktmacht der etablierten Incumbents weiter verfestigen.

Deutschland ist Paradebeispiel für verfestigte Marktmacht. Rund 70 % aller Breitbandanschlüsse laufen noch über die Netze der Deutschen Telekom. Würde die Märkte-Empfehlung entfallen, gäbe es für Wettbewerber kaum noch eine Grundlage,

„Es ist die Zeit des Perspektivwechsels und des Ermöglichens. Kooperation und Open Access sind nicht mehr optional, sondern Voraussetzung und ökonomische Notwendigkeit für eine flächendeckende Netzinfrastruktur. Echter Open Access funktioniert am besten beidseitig als Wholesale und Wholebuy und führt zu Anbietervielfalt und hoher Marktakzeptanz. Glasfaser ist ein Fundament digitaler Selbstbestimmung und digitaler Souveränität.“



Soeren Wendler, VATM-Präsidiumsmitglied, CSO, Geschäftsführer Marketing und Vertrieb Deutsche GigaNetz GmbH

Intensiver Austausch mit Bundesdigitalminister Dr. Karsten Wildberger (Mitte): Gerrit Wernke (Leiter VATM-Hauptstadtbüro), Wolfram Rinner (VATM-Vize-Präsident), Valentina Daiber (VATM-Präsidentin) und Dr. Frederic Ufer (VATM-Geschäftsführer, v. li.).



sich zu behaupten. Ohne SMP-Regeln und Märkte-Empfehlung gäbe es keine wirksamen Schranken mehr. Deregulierung würde hier nicht Wettbewerb stärken, sondern ihn faktisch beseitigen.

Die Konsequenzen reichen weit über nationale Märkte hinaus. Würde die Deregulierungsagenda umgesetzt, käme es zu einer Remonopolisierung in vielen Mitgliedstaaten. Nationale Regulierungsbehörden verlieren ihre Durchsetzungsfähigkeit, Verbraucher stünden vor schlechterem Service und sinkender Auswahl. Für Europa insgesamt hieße das: weniger Innovation, schwächere Wettbewerbsfähigkeit und ein Rückschritt bei der digitalen Souveränität.

Entbürokratisierung darf nicht zum Deckmantel für Deregulierung werden. Die EU braucht einen starken, verlässlichen Regulierungsrahmen, der Wettbewerb schützt, Investitionen anreizt und Europas digitale Zukunft sichert. Nur so bleibt gewährleistet, dass die Erfolge der Liberalisierung nicht verspielt werden – und Europa auch künftig von einem dynamischen, innovativen und fairen Telekommunikationsmarkt profitiert.

Der VATM wird diesen Prozess eng begleiten – faktenbasiert, konstruktiv und mit klarer Haltung: Wettbewerb ist und bleibt das Fundament der europäischen Wettbewerbsfähigkeit. Wer ihn schwächt, schwächt Europa.

Innovationskraft und Wettbewerb durch Vielfalt



Rickmann v. Platen

Geschäftsführer freenet DLS GmbH

Digitale Dienste „Made in Europe“ wie Booking.com oder Spotify zeigen, wie selbstverständlich grenzübergreifende Angebote heute sind. Im TK-Markt hingegen bleibt der Endkundenmarkt auch 30 Jahre nach der Liberalisierung national fragmentiert.

Mit dem Digital Networks Act (DNA) strebt die EU eine schnelle Integration des Binnenmarktes im TK-Sektor an. Doch Schnelligkeit darf die wettbewerbsorientierte Umsetzung nicht ersetzen – die Rahmenbedingungen müssen stimmen.

Besonders der für externe Einflüsse anfällige Mobilfunkmarkt verdient Aufmerksamkeit: Frequenzvergaben, Merger und technischer Fortschritt prägen ihn seit jeher. Regulierungsbehörden haben lange versucht, Monopole aufzubrechen. Nun darf Integration nicht auf Kosten des erreichten Wettbewerbs geschehen.

Wie also lässt sich das Trio aus Marktintegration, Wettbewerb und kundenorientierten Angeboten vereinen? Indem Integration nicht ohne Wettbewerbsschutz erfolgt. Wenn sich eine Handvoll MNOs künftig die Frequenzen teilen und wettbewerbsbelebende MVNOs vom Binnenmarkt ausgeschlossen bleiben, ist niemandem geholfen.

MVNOs sind Schlüsselakteure für eine schnelle und nachhaltige Integration: Vorleistungsverträge könnten bei entsprechender Gesetzgebung kurzfristig mit Bestandsnetzbetreibern abgeschlossen werden. So ließe sich binnen Monaten ein multinationales Angebot erstellen, während traditionelle Netzbetreiber vermutlich Jahre zur Konsolidierung bräuchten. Doch für einen Integrationsturbo braucht es passende Rahmenbedingungen. Das bedeutet: Einen EU-weiten Mechanismus, der diskriminierungsfreie Zusammenarbeit mit MVNOs vorgibt.

Dem Einmaleins der Wettbewerbsökonomie folgend ist ein regulatorischer Eingriff nur dann gerechtfertigt, wenn er den Wettbewerb stärkt. Die Monopolkommission empfiehlt eine Beweislastumkehr. Zugangsverpflichtungen bei Frequenzvergaben sollten obligatorisch sein und nur in begründeten Einzelfällen ausgesetzt werden dürfen.

Die künftigen Weichenstellungen sollten darauf abzielen, einen fairen und offenen Markt zu schaffen, in dem alle Akteure die gleichen Chancen vorfinden. Als Europäer sollten wir das Beste aus dem Markt herausholen. Das Zielbild der „European Champions“ gilt für Netzbetreiber und MVNOs gleichermaßen. Es wird höchste Zeit für eine wirksame Regelung auf EU-Ebene, statt nationaler Flickenteppiche und wackeliger Leitplanken.

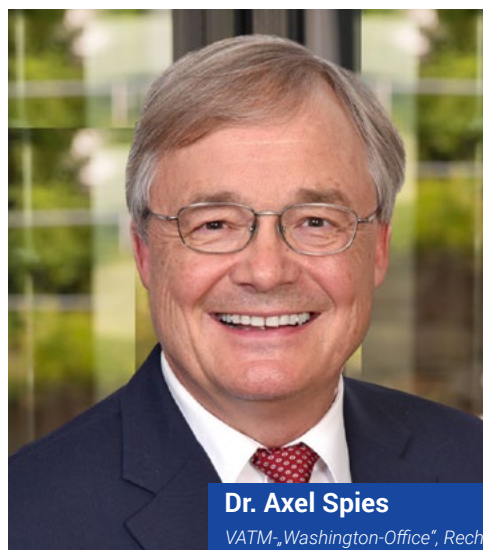


USA: FCC – „Löschen, löschen, löschen“

Hier in Washington D.C. hat sich unter der nun republikanisch dominierten Federal Communications Commission (FCC) die Regulierungslandschaft spürbar verändert. Der neue Vorsitzende Brendan Carr verfolgt eine konsequente Deregulierungsstrategie. Mit der Bestätigung von Olivia Trusty als FCC-Commissioner verfügt die Behörde über eine arbeitsfähige Mehrheit, die Vorhaben der Trump-Administration umsetzt. Diese hat den Ausbau des Breitband-Internetzugangs, insbesondere in ländlichen Gebieten, zur Priorität erklärt. Es werden auch Anstrengungen unternommen, um Frequenzen für den kommerziellen 5G-Ausbau freizugeben, darunter die Bereitstellung von 100 Megahertz an Frequenzen im mittleren Bandbereich. Der Einsatz von KI im TK-Bereich soll ebenfalls gefördert werden. Allein für die KI-Infrastruktur sind 500 Mrd USD für Projekte geplant, an denen sich auch der Privatsektor beteiligen soll.

FCC: Vereinfachung der TK-Regeln

Im Zentrum steht die FCC-Kampagne „Delete, Delete, Delete“ – ein öffentliches Verfahren zur Abschaffung „überflüssiger“ FCC-Regeln. Besonders Programme der Unternehmen zur Förderung von Vielfalt (DEI – Diversity, Equity and Inclusion) geraten unter Druck. Carr kündigte an, Transaktionen von Unternehmen mit aktiven DEI-Programmen



Dr. Axel Spies

VATM-„Washington-Office“, Rechtsanwalt
Potomac Law Group, Washington DC

zu blockieren; T-Mobile USA stellte daraufhin entsprechende Maßnahmen ein. Weitere FCC-Aktivitäten betreffen Unternehmen mit chinesischer Beteiligung und Risiken für die nationale Sicherheit: Das nationale Sicherheitsprogramm „Rip and Replace“ wird fortgesetzt. Es geht um den durch die FCC finanzierten Austausch diverser chinesischer Netztechnik. Das neue US-Haushaltsgesetz („Big Beautiful Bill“) bietet eine indirekte Entlastung für dieses bislang unterfinanzierte Programm, dem über 3 Mrd. USD an Finanzmitteln für Netzbetreiber fehlen. Das Gesetz stellt zudem 500 Mio. USD für die Entwicklung militärischer und ziviler 5G/6G-Technologien bereit. Für Halbleiterprojekte ist im Gesetz ein Investitionsabzug bis Ende 2028 vorgesehen.

Breitbandausbau wird vorangetrieben

Beim Ausbau digitaler Infrastrukturen setzt der Vorsitzende ebenfalls auf Deregulierung: Im Rahmen der Initiative „Build America“ soll das veraltete TK-Kupfernetz zügig abgeschaltet, Genehmigungsprozesse auf allen föderalen Ebenen vereinfacht und Umweltauflagen stärker eingeeht werden. Die FCC plant zudem neue Frequenzauktionen im AWS-3-Bereich und eine Ausweitung der Nutzung des oberen C-Bands. Die Auktionserlöse sollen teilweise das erwähnte „Rip and Replace“-Programm finanzieren. Carr betont,

dass die FCC künftig vermehrt auf bislang kaum genutzte gesetzliche Befugnisse zurückgreifen werde, um bundesstaatliche und kommunale Hürden beim Netzausbau (z.B. zur Vernetzung von Datacentern) aus dem Weg zu räumen. Neue Gerichtsurteile eröffnen nach seinen Worten ein „einzigartiges Zeitfenster“, um regulatorische und umweltrechtliche Auflagen neu zu bewerten. Der Vorsitzende will Bürokratie abbauen und verhindern, dass US-Bundesstaaten kostspieligere Glasfaserprojekte dem günstigeren drahtlosen Ausbau vorziehen.

Im Fokus steht das BEAD-Programm („Broadband Equity, Access, and Deployment“) in Höhe von 42,45 Mrd. USD, das durch das „Infrastructure Investment and Jobs Act“ finanziert wird. Es fördert Breitbandanschlüsse in unterversorgten Regionen und zielt auf Erschwinglichkeit und flächendeckende Nutzung. Verwaltet wird es durch die NTIA, eine Unterbehörde des Handelsministeriums und die Bundesstaaten. Die TK-Industrie hofft, dass sie ungenutzte BEAD-Mittel flexibel für andere Breitbandprioritäten einsetzen darf. Gleichzeitig befürchten manche Bundesstaaten, dass sie ungenutzte Mittel zurückgeben müssten – Kritiker sehen hier

die Gefahr des „Gold Plating“ von geförderten Breitband-Projekten durch die Bundesstaaten, anstelle auf die günstigsten Lösungen zu setzen.

Mehr Streitigkeiten vor Gericht wahrscheinlich

Juristisch geraten FCC-Maßnahmen zunehmend unter Druck. In *Loper Bright v. Raimondo* (28.06.2024) kippte der Supreme Court das Chevron-Prinzip. US-Gerichte entscheiden nun eigenständig über behördliche Ermessensspielräume – mit erheblichen Folgen für FCC-Entscheidungen, etwa zur Netzneutralität oder digitalen Diskriminierung. Der Interpretationsspielraum der FCC ist dadurch spürbar geschrumpft. Gleichzeitig bestätigte das Gericht in *FCC v. Consumers' Research* (Juni 2025) die Verfassungsmäßigkeit der Finanzierung des Universal-Service-Fonds. Der Supreme Court befand: „Die Arbeit von Kongress und der Kommission zur Einrichtung von Universaldiensten hat zu einem umfassenden Netzausbau geführt ohne die Gewaltenteilung der Verfassung zu beeinträchtigen.“ Dennoch dürfte der Streit um den Handlungsspielraum der FCC auf anderen juristischen Schlachtfeldern weitergehen.



„Der VATM ist seit fast drei Jahrzehnten das starke Sprachrohr für fairen Wettbewerb und zukunftsfähige Regulierung im TK-Markt. Gerade bei den aktuellen Weichenstellungen für das Gigabitzeitalter braucht es eine engagierte Interessenvertretung, die Vielfalt und Investitionen sichert. Ich freue mich, den Verband nun auch im ordentlichen Präsidium aktiv mitzugestalten – für moderne Rahmenbedingungen, die Verbraucher, Unternehmen und Wettbewerb stärken.“

Carina Panek, VATM-Präsidiumsmitglied, Mitglied Geschäftsleitung Plusnet GmbH

Das Momentum und die Leichtigkeit des Seins – warum Telcos sich jetzt neu erfinden müssen



Stephan Drescher

Geschäftsführer envia TEL GmbH

Ewige Herausforderung

Haben Sie schon mal versucht, ein Thema bei Kunden oder in der Familie zu platzieren, das noch nicht reif war? Viel Spaß! Die Welt ist voller wichtiger und dringender Impulse, da brauchen insbesondere Entscheider in Unternehmen keinen zusätzlichen Content.

Ganz anders bei Themen, die Betroffenheit erzeugen. Oder die in aller Munde sind. Die nun plötzlich alle ausprobieren. Wo viel Geld investiert wird. Vielleicht erinnern Sie sich an so ein Momentum, das in der Geschäftsentwicklung tragfähig wird. Um das Jahr 2000 war es die Dotcom-Welle und DSL. Alle versenkten ihr bitter Ersparnis in junge Firmen, wollten nach der Internet-Einwahl über ISDN oder Analog nun wirkliches Internet – mit DSL.

Wenn wir es in der Geschäftsentwicklung also leicht haben wollen, sollten wir Trends und insbesondere das Momentum nutzen. Haben wir auf Momentum, Schnelligkeit und Disruption keinen Bock, bleiben wir in der zähen Schwerfälligkeit etablierter Systeme. Und gerade die Themen der Breitband-Infrastruktur und Breitband-Nutzung bleiben zähe Dauerthemen.

Momentum voraus

Wo liegen nun die reizvollen Momente des Wandels und die verbundenen Chancen im ITK-Sektor?

Sichtet man die Extrakte von Marktanalysten, zeigt sich ein eindeutiges Bild. Die Top-5-Themen in Europa könnten KI, Datacenter, Safety & Security, Nachhaltigkeit und Souveränität sein.

Eng verbunden mit Cloud und KI ist der Sektor Energie. Man kann von erweiterter Sektorenkopplung sprechen. Energie wird über das Computing zu Wärme, die in die regionalen Energienetze aufgenommen wird – so der Plan. AI-Datacenter besitzen eine sehr hohe Energiedichte – kleinster Footprint reicht zur Wärmeversorgung ganzer Stadtteile.

Damit sind wir beim Thema Nachhaltigkeit. Ohne Nachhaltigkeit werden Firmen, so auch Telcos, in Zukunft Schwierigkeiten haben, gesetzliche Anforderungen zu erfüllen und sich in der Lieferkette wichtiger Kunden zu behaupten.

Junge Firmen nutzen diesen Trend bereits zur Etablierung von Alleinstellungsmerkmalen. Design4Sustainability – ein grundlegender Design-Gedanke von Produkten – wird auf ganze Geschäftsmodelle ausgerollt. Gepaart mit Design4Compliance&Security erfüllen wir dann als Telcos alle gesetzlichen Anforderungen und sind bereit für das wahrhaftige Angebot souveräner Dienstleistungen. Diese neuen Designprinzipien sind der Leitfaden für den notwendigen Wandel. Sie

liefern das Konzept und die Transparenz über Berichtsformate für den Gesetzgeber und den Kunden. Unangenehmes Thema – aber der Zug rollt.

Schnelligkeit

Der Zug der Transformation rollt auch immer schneller. Wir stehen aber in Europa gern am Fahrplan, studieren diesen und steigen nicht in Züge ein. Damit entwerten wir die Leistungen, die wir beim Aufbau von Infrastrukturen erbracht haben. Sind diese Infrastrukturen nicht automatisiert integrierbar in die neue Welt der Datacenter und Netzwerke, steht die mittelfristige Refinanzierung oder der Verkaufswert infrage.

Das Potenzial des Momentums hat also etwas mit dem Zeitfenster des Geschäfts zu tun. Das ist nicht neu. Neu ist aber die Beschleunigung in der Entwicklung, die schiere Geschwindigkeit, mit der die Züge auf uns zukommen und an uns vorbeifahren.

KI ist mit OpenAI seit zwei Jahren nun auf der Rennbahn – kein Tag vergeht ohne neue Modelle, Agenten, Hubs und Frontends. Wir dagegen planen, bauen und steuern noch mit Methoden der nahen Vergangenheit und beschäftigen viele Menschen mit dem Zu-

sammenfügen von Informationen. Wir bauen Netze, aber nicht vernetzt. Edge? Noch selten. Automation? Fehlanzeige. BIM? Nicht standardisiert. Ein reales Risiko: Die Entwertung der Assets und der Verlust von Wertschöpfung in der Region.

Konsequenz

In der Konsequenz werden wir auf der Schulbank des Lebens landen. Wir werden schneller lernen und die neuen persönlichen Technologien nutzen. Was wird der Telco 5.0 sein? Ein vollautomatisierter Infrastrukturbetreiber, der eine Region mit Connectivity und AI-Footprint versorgt, mit Energie handelt und Wärme verwertet. Vorzugsweise integriert als Multi-Asset-Engineer. Unsere Mitarbeiter werden 50 % ihrer Arbeitszeit (und damit Lebenszeit!) mit Lernen und Probieren verbringen, Agenten basteln, die den Datenfluss managen. Ade, Excel. In immer kürzeren Lebens- und Lernzyklen. Denn der beschleunigte Wandel ist Realität, bis in die Ewigkeit.

Die Frage ist nur: Sind wir bereit? Stehen wir noch am Fahrplan – oder sind wir schon eingestiegen?



Ein Unternehmen der **envia-Gruppe**

Datacenter Hannover

envia TEL

Schon reserviert?

Jetzt Serverplatz im Datacenter Hannover sichern.

enviaTEL.de/datacenter-hannover

Wettbewerb belebt – Innovation entfesselt



Michael Martin
CEO 1&1 Mobilfunk GmbH

Wettbewerb ist gerade im Telekommunikationsmarkt kein Selbstzweck. Er ist der zentrale Treiber für Fortschritt, Investitionen und technologische Souveränität. Neue Ideen, mutige Geschäftsmodelle und leistungsfähige Infrastrukturen entstehen nur dort, wo Unternehmen sich im Wettbewerb behaupten müssen.

1&1 beweist genau das. Mit dem Betrieb des vierten deutschen Mobilfunknetzes auf Basis der neuartigen Open-RAN-Technologie setzen wir erneut Maßstäbe: technologisch, wirtschaftlich und strategisch. Unser Netz ist das erste in Europa, das vollständig virtualisiert, cloudbasiert und herstellerunabhängig betrieben wird – kein Pilot, kein Testfeld, sondern Realität im Livebetrieb.

Open RAN steht für offene Schnittstellen, modulare Architektur und echte Wahlfreiheit bei Komponenten. Das schafft nicht nur Flexibilität und Innovationsgeschwindigkeit, sondern auch Resilienz und digitale Souveränität.

Unser Netz ist nicht nur ein technologischer Meilenstein – es ist der Beweis, dass echte Innovation aus Wettbewerb entsteht. Es ist ein Produkt unternehmerischen Mutes in einem Markt, der Raum für Neues lässt. Dieser Ansatz deckt sich perfekt mit den Zielen des VATM: mehr Wettbewerb, mehr Innovation, mehr Investitionen – und ein digital souve-

ränes Deutschland. Faire Rahmenbedingungen unter der Maxime „Wettbewerb verbindet“ sind seit Jahren die Kernforderung des Verbandes.

Langfristige Investitionen in die Telekommunikationsinfrastruktur benötigen Planungssicherheit und Stabilität auf Basis einer wettbewerbsfreundlichen Regulierung. Der investitions- und innovationsbelebende Impuls von Wettbewerb ist nicht nur im Mobilfunk entscheidend – er ist zwingend erforderlich für eine zukunftsfähige digitale Infrastruktur insgesamt.

1&1 und viele andere VATM-Mitgliedsunternehmen zeigen: Es geht. Wir investieren, wir bauen, wir liefern. Für mehr Innovation, mehr Investitionen und mehr digitale Souveränität in Deutschland und Europa. Und für eine digitale Zukunft, die offen, vielfältig und leistungsfähig ist.



Dr. Christian Humpert
CEO DB broadband GmbH

Digitale Souveränität braucht eigene Netze - Glasfaserinfrastruktur für den öffentlichen Sektor

Die Netzstrategie für die öffentliche Verwaltung formuliert ein klares Ziel: Staatliche Stellen sollen langfristig über digitale Infrastrukturen verfügen, die sie unabhängig und souverän betreiben können. Dies ist dringend geboten, denn laut BSI-Bericht zur Lage der IT-Sicherheit sind Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung das mit Abstand häufigste Ziel von Cyberattacken. Vor dem Hintergrund der wachsenden Cyberbedrohungen und geopolitischen Spannungen wird der Aufbau eigenständiger, sicherer Glasfasernetze zu einer staatlichen Kernaufgabe.

Ein zentrales Element dabei ist die physische Kontrolle über die Netzinfrastruktur – etwa durch Dark-Fiber-Modelle, bei denen Leitungen selbst betrieben werden können. Die DB broadband stellt hierfür bundesweit Glasfaserinfrastruktur bereit, die entlang des rund 33.400 Kilometer langen Schienennetzes der Deutschen Bahn verläuft. Dieser einzigartige Trassenverlauf sorgt für Redundanz der öffentlichen Netze.

Die Nutzung der DB-Glasfaserinfrastruktur ermöglicht ein Höchstmaß an Kontrolle, Sicherheit und Resilienz. Gleichzeitig erlaubt sie den Betrieb abgeschotteter Netze, die unabhängig vom öffentlichen Internet funktionieren können. Das ist insbesondere für

sicherheitsrelevante Behörden, Rechenzentren und andere öffentliche Träger interessant, die eigene Netze aufbauen oder bestehende Strukturen absichern müssen.

Die Umsetzung solcher Projekte ist anspruchsvoll. Vergabeverfahren, technische Standards, Schnittstellen zur Verwaltung und föderale Zuständigkeiten erfordern nicht nur technisches, sondern auch prozessuales Verständnis. Hier bringt die DB broadband Erfahrung aus der Realisierung komplexer Infrastrukturvorhaben mit. Ziel ist es, gemeinsam mit staatlichen Partnern tragfähige Netze aufzubauen, die zur digitalen Souveränität im öffentlichen Bereich beitragen – regional wie national.

Im Dialog Sicherheit schaffen



Dr. Eva Benz

Leiterin Geschäftsentwicklung
BIL eG



Nikolaus Frank

Leiter Unternehmenskommunikation &
Marketing BIL eG

Der Ausbau der Telekommunikations-Infrastruktur (TK) in Deutschland hat seinen Höhepunkt erreicht: 2022 wurden 39.852 Anfragen zu Planung oder Bau neuer TK- und Steuerkabel sowie Leerrohre gestellt. Inzwischen ist ein Großteil dieser Projekte abgeschlossen. Der Fokus verschiebt sich zunehmend vom Ausbau hin zum Betrieb und Schutz der bestehenden Infrastruktur. Neue Anforderungen entstehen – etwa die Verpflichtung zu präziser Planauskunft, um Schäden an bestehender Infrastruktur zu vermeiden. Doch wie gelingt das in der Praxis?

Die Statistik des BIL-Leitungsauskunft-Portals zeigt: 2024 sank die Zahl der Planungs- und Bauanfragen für neue TK-Projekte um 14 Prozent auf 31.881 Anfragen (s. Abb. 2). Bis 2021 konzentrierten sich diese Projekte vor allem auf Ortskerne und Backbones. Seit 2022 jedoch verlagert sich der Ausbau zunehmend in Ballungsräume und erfolgt seit 2023 flächendeckend und systematisiert im gesamten Bundesgebiet.

Bemerkenswert ist dabei die Datenquelle: Das BIL-Portal dokumentiert sämtliche Planungs- und Bauaktivitäten innerhalb der Zuständigkeitsbereiche bestehender Infrastruktur: Infrastrukturausbau trifft auf Infrastruktur. Jede Anfrage zur Planauskunft markiert eine

potenzielle Überschneidung von Interessen – sei es durch Bauvorhaben oder kurzfristige Maßnahmen wie Schwerlasttransporte – und gilt als sicherheitsrelevant. Der Abstimmungsbedarf zwischen allen Beteiligten steigt dadurch erheblich.

Neue Marktstrukturen, unbekannte Regionen: Warum präzise Planauskunft entscheidend ist

Die Marktsituation wandelt sich rasant: Immer mehr kleine und überregionale Unternehmen engagieren sich im TK-Ausbau. 56 Prozent der Planauskunft-Anfragen betreffen Projekte im Umkreis von 30 Kilometern um den Sitz des Planers – hier profitieren Beteiligte von Ortskenntnis und gewachsenen Beziehungen zu Netzbetreibern. Die übrigen 44 Prozent der Anfragen betreffen Vorhaben in fremden Regionen, wo lokale Kenntnisse oft fehlen. Umso wichtiger ist es, die Informationsqualität durch entsprechende Systeme sicherzustellen.

Digitale Sicherheitszone für die Infrastruktur

Mit dem Entstehen neuer Infrastruktur wächst der Informationsbedarf über bestehende Anlagen. Im Rahmen der Verkehrssicherungspflicht müssen Betreiber Auskunft über Lage und Art ihrer Leitungen geben. Das BIL-Portal schafft hier eine digitale Sicherheitszone um bestehende Infrastruktur: Anfragen in diesem

Bereich werden direkt an den zuständigen Betreiber weitergeleitet. Der direkte Kontakt zwischen Betreiber und Anfragendem sorgt für Rechtssicherheit, alle Vorgänge werden revisionssicher dokumentiert. Betreiber bleiben über Aktivitäten in ihrem Bereich informiert und können möglichen Fremdeinwirkungen wirksam begegnen – zeitaufwendige Recherchen entfallen.

Unterschätzte Kosten eines Bauschadens

Das Ziel aller Beteiligten ist mehr Sicherheit auf der Baustelle. Bauschäden sind nicht nur vermeidbar, sondern auch teuer. Die britische Studie „What do utility strikes really cost?“ zeigt: Indirekte und soziale Folgekosten eines Scha-

dens sind im Schnitt 29-mal höher als die direkten Reparaturkosten. Statt 1 Euro direkte Kosten für die Beseitigung eines Schadens müssen im Durchschnitt 29 Euro Folgekosten einkalkuliert werden.

Die wahren Kosten von Bauschäden werden oft unterschätzt. Deshalb ist es essenziell, schon in der Planungs- und Bauphase präzise Planauskunftsprozesse zu etablieren. Durch frühzeitige Sensibilisierung und consequente Maßnahmen lassen sich Schäden und ihre Folgekosten wirksam vermeiden.

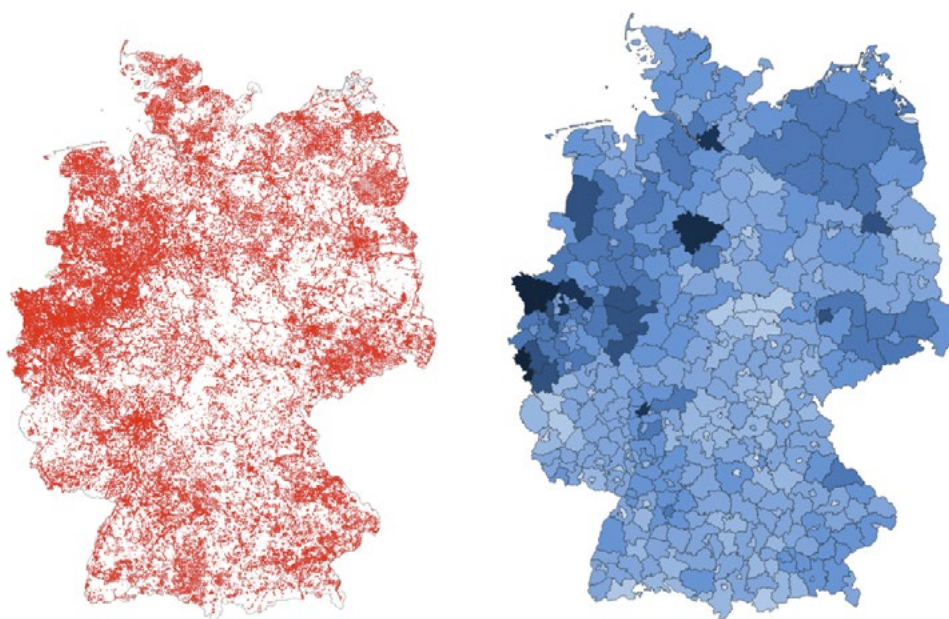


Abb. 1: Anfragen, insgesamt 239.842, für TK-Planungs- und Bauvorhaben im BIL-Portal seit 2016 mit Anfragefläche (links) und per Kreis (rechts)

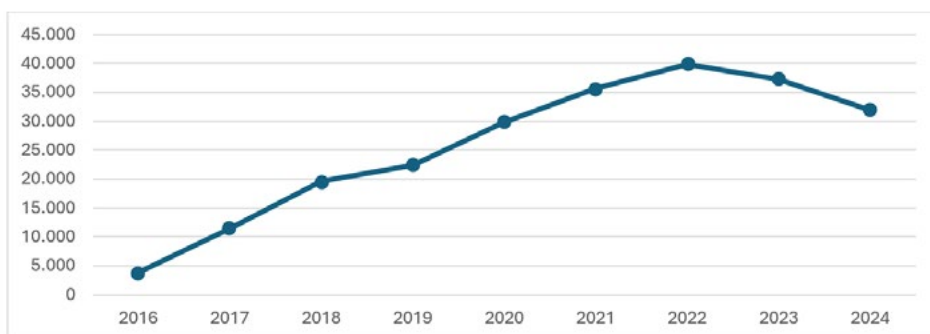


Abb. 2: Jährliches Anfrageaufkommen von TK-Planungs- und Bauvorhaben im BIL-Portal für den Zeitraum 2016-2024

Kundennähe & Kommunikation: Der Schlüssel zum erfolgreichen Glasfaserausbau



Felix Stiegeler

Gründer und Geschäftsführer
Stiegeler Internet Service GmbH

Zuletzt häuften sich Medienberichte über den schleppenden Glasfaserausbau in Deutschland – verzögerte oder gar abgesagte Bauprojekte, niedrige Abschlussquoten und eine geringe Wechselbereitschaft der Kunden, die keinen Anlass für einen Umstieg auf Glasfaser sehen. Auch wir wissen, dass der Glasfaserausbau eine Thematik ist, die viel Aufklärung und Kundenkommunikation erfordert. Genau hier setzt Stiegeler als regionaler Internetanbieter an. Mit Erfolg: Seit Jahren treiben wir den Glasfaserausbau im ländlichen Raum Südbadens voran; konnten allein in diesem Jahr in Hartheim am Rhein (Lkr. Breisgau-Hochschwarzwald, rund 885 FTTH-Anschlüsse) und Dogern (Lkr. Waldshut, rund 430 FTTH-Anschlüsse) zwei Überbauprojekte unserer DSL-Eigenetze zum erfolgreichen Abschluss bringen. Dabei erzielten wir bei unseren Eigenausbauprojekten regelmäßig bereits während der Vorvermarktung Abschlussquoten von über 50 % und können diese während der Bauvermarktung noch weiter steigern.

Dieser Erfolg kommt nicht von ungefähr: Um die Bürgerinnen und Bürger in unserem Versorgungsgebiet für Glasfaser zu gewinnen, investieren wir viel in Kundennähe und Kommunikation. Unsere Erfahrung als Internetanbieter, der in der Region zu Hause ist, hat uns gezeigt: Es ist wichtig, für die Menschen vor

Ort greifbar zu sein. Um diese zu erreichen, setzen wir auf eine Reihe von Maßnahmen:

Direkter Kontakt mit den Kunden vor Ort

Als Internetanbieter aus der Region legen wir besonderen Wert auf direkten Kontakt mit unseren Kundinnen und Kunden. Durch Infoveranstaltungen, Beratungstage und individuelle Gespräche bieten wir unseren Kunden während des gesamten Ausbauprojekts zahlreiche Beratungsmöglichkeiten direkt in ihrer Gemeinde. Infoveranstaltungen werden immer von unseren eigenen Mitarbeitern durchgeführt, die dafür ständig im Versorgungsgebiet unterwegs sind. Unsere Mitarbeiter kommen selbst aus der Region; sie kennen die Gegebenheiten vor Ort und haben durch den Austausch mit unseren Kunden ein direktes Bild vom Stand unserer Ausbauprojekte. Das kommt bei den Menschen an und schafft Vertrauen. Die Bürgerinnen und Bürger kennen uns; sie wissen, dass wir mit Herzblut bei der Sache sind und schätzen unser Engagement und unsere Verbindlichkeit.

Enge Abstimmungen mit den Gemeinden

Über den gesamten Verlauf eines Ausbauprojekts stehen unsere Geschäftsführung, unser Netzbauteam sowie unsere Marketing- und Vertriebsteams im ständigen Austausch mit der jeweiligen Gemeinde. Dies fördert eine vertrauensvolle Zusammenarbeit und

ermöglicht direkten Kontakt, wenn sich im Laufe eines Projekts Fragen ergeben. Die Bürgerinnen und Bürger merken: Wir ziehen mit der Gemeinde an einem Strang und arbeiten gemeinsam auf das gleiche Ziel hin – die Stärkung unserer Region durch Schaffung einer zukunftsfähigen digitalen Infrastruktur.

Zusammenarbeit mit Baufirmen aus der Region

Ebenso wie unsere Mitarbeiter selbst aus der Region stammen, arbeiten wir bei unseren Ausbauprojekten nach Möglichkeit mit regionalen Baufirmen zusammen. Nicht selten kommen die Mitarbeiter der Firmen direkt aus den umliegenden Gemeinden, wenn nicht gar aus der auszubauenden Gemeinde selbst. Dies ermöglicht kurze Kommunikations- und Anfahrtswege und einen engen Austausch.

Gründliche Aufklärung und Aufrechterhalten der Kommunikation

Bei unseren Ausbauvorhaben achten wir darauf, die Kommunikation mit unseren Kunden während des gesamten Projekts aufrechtzuerhalten. Um Kunden von Glasfaser zu überzeugen, braucht es wiederholten Kontakt mit der Thematik, um die Vorteile von Glasfaser greifbar zu machen. Als regionaler Internetanbieter setzen wir daher auf unmittelbare Erreichbarkeit und klare, verständliche Kommunikation, damit keine Fragen offenbleiben.

Dies wiederholen wir zu verschiedenen Zeiten des Ausbauprozesses, um unterschiedliche Phasen wie Baustart oder Inbetriebnahme für die Nachverdichtung zu nutzen.

Was uns besonders freut: Durch diese Maßnahmen können wir nicht nur zukunftsfähige Glasfasernetze erbauen, sondern auch weit überdurchschnittliche Aktivierungsquoten erzielen. In unseren Eigennetzen nutzen im Schnitt bereits rund 55 % aller Haushalte in den mit Glasfaser erschlossenen Gebieten ihre Hausanschlüsse aktiv für die Versorgung mit schnellem Internet. Dass so viele unserer Kundinnen und Kunden bereits den Schritt zum Umstieg auf Glasfaser getan haben, bestärkt uns auf unserem Weg. So kommen wir unserem Ziel, durch leistungsstarke Datenverbindungen die Lebensqualität und Wettbewerbsfähigkeit unserer schönen Region zu stärken, Stück für Stück näher.

Digitale Plattformen als Schlüssel gegen Systembrüche im Netzausbau



Sebastian Firl

Chief Operating Officer
fiber to the people GmbH

Ein Tool oder viele? Die digitale Struktur entscheidet über Tempo und Qualität im Glasfaserausbau.

Der Glasfaserausbau in Deutschland läuft auf Hochtouren, doch die Geschwindigkeit variiert stark. Aus der Praxis lassen sich zwei Ansätze erkennen: Unternehmen, die mit einer zentralen Plattform ihre Prozesse durchgängig digitalisieren, und solche, die in einer gewachsenen IT-Landschaft mehrere parallele Tools einsetzen.

Letzteres führt oft zu spürbaren Reibungsverlusten: unterschiedliche Berechtigungen, doppelte Dateneingaben, fehlende Schnittstellen und widersprüchliche Informationen erschweren den Projektalltag. Diese Probleme wirken sich nicht nur auf den Baufortschritt aus, sondern auch auf die Qualität der Dokumentation und die spätere Betriebsphase. Was in der Telekommunikationsbranche seit Jahren bekannt ist, wird zunehmend auch bei Stadtwerken sichtbar. Sie stehen vor der Herausforderung, neben Strom-, Wasser- und Gasnetzen zusätzlich Telekommunikationsinfrastrukturen zu integrieren – oft in IT-Systemen, die dafür ursprünglich nicht ausgelegt sind.

Integrierte Plattformlösungen, etwa der Ansatz des Betriebssystems für den Infrastruk-

turausbau, prozessgesteuert (BIAP) zeigen, wie sich diese Brüche vermeiden lassen. Eine zentrale Datenbasis stellt sicher, dass Änderungen in Echtzeit übernommen werden, Genehmigungen parallel zur Bauvorbereitung laufen und die Dokumentation ohne Medienbruch erfolgt. Einheitliche Schnittstellenstandards erleichtern die Zusammenarbeit mit Partnern, minimieren Abstimmungsaufwand und schaffen durchgängige Transparenz für alle Beteiligten.

Unsere Erfahrung aus der täglichen Arbeit in Projekten, von der ersten Planung über die Baukoordination bis hin zu Abnahme und Qualitätssicherung, bestätigt: Wenn alle Akteure auf denselben, aktuellen Daten arbeiten, sinkt die Fehlerquote deutlich, und Abläufe werden spürbar schneller. Das wirkt sich direkt auf die Bauzeit, die Kosten und die Zufriedenheit aller Projektbeteiligten aus.

Fazit: Eine klare, integrierte IT-Struktur ist kein Zusatznutzen, sondern eine Grundvoraussetzung für einen effizienten Netzausbau. Wer frühzeitig auf vernetzte Plattformen setzt, schafft Transparenz, reduziert Reibungsverluste und beschleunigt die Umsetzung – vom ersten Spatenstich bis zur Betriebsphase.



Executive Evening von VATM
und aconium: Rund 200 Gäste
genossen bei der Connected
Germany 2024 entspannte
Gespräche in der Stiglerie mit
New Yorker Flair und dem
höchsten Weinregal Münchens.

Praxe
Eine Lösung
entwickelt für
Telekommunikations-
Sektor.

Ohne Customer Journey bleibt Glasfaser eine Baustelle



Andreas Thomsen

CCO Northern Fiber Holding und
Geschäftsführer Northern Fiber &
Energy Sales

Deutschland baut Glasfaser – endlich. Doch das Tempo auf den Baustellen bestimmt nicht darüber, wie schnell wir in der Gigabit-Gesellschaft ankommen. Die Begeisterung für Glasfaser ist der eigentliche Engpass. Um diese Begeisterung zu erreichen, braucht es einen klaren Bruch mit alten Vertriebslogiken, die ausschließlich auf schnelle Abschlüsse zielen. Und eine konsequent gestaltete Customer Journey, die auf echter Customer Centricity beruht. Sie beginnt lange vor dem ersten Spatenstich, setzt sich in der Bauphase fort und endet nicht mit der Aktivierung. Wer das verstanden hat, denkt Vertrieb nicht nur als Vertragsabschluss, sondern als partnerschaftlichen Dialog und durchgängige Verantwortung für den Kunden über den gesamten Customer Lifecycle.

*„Reporting schaut in den
Rückspiegel. Steuerung
lenkt die Zukunft des
Glasfasermarktes.“*

Zahlen erfassen, was war. Wachstum entsteht jedoch erst, wenn Daten in konkrete Entscheidungen und in die aktive Gestaltung der Customer Journey übersetzt werden.

Die Northern Fiber Holding (NFH) hat diesen Ansatz konsequent in ihrer Organisation verankert. Und macht Tempo: über 7.400 Kilometer verlegte Trasse, rund 200.000 versorgte Haushalte mit Zugang zu unseren Netzen und mehr als 300 Gemeinden im Fokus der Ausbauaktivitäten, Tendenz stark steigend. Der Ausbau erstreckt sich über vier Bundesländer – vom Weserbergland und Ostwestfalen bis nach Ostniedersachsen, Heide, Schleswig-Holstein und die Nordfriesischen Inseln. Mit klarer Gebietspriorisierung und stetiger Optimierung der Kundenerfahrung. Das ist nicht nur effizient, sondern ebenso entscheidend, um das Vertrauen vor Ort zu sichern und den Ausbau gemeinsam mit den Kommunen erfolgreich zu gestalten.

Mit der neu gegründeten Northern Fiber & Energy Sales GmbH (NFES) und der Marke **TWO DOOR** setzen wir auf einen fest angestellten Premium-Direktvertrieb, der mehrsprachig, skalierbar und regional präsent ist. Abschlussquoten von 40 Prozent bei weniger als 5 Prozent Widerrufsquote sprechen für sich. Unser Anspruch ist nicht der schnelle Vertragsabschluss, sondern der Aufbau langfristiger Kundenbeziehungen, auch im Auftrag anderer Telekommunikationsunternehmen. Klassische, inhabergeführte Vertriebsagenturen arbeiten erfahrungsgemäß provisionsgetrieben auf Abschluss. Dadurch

wird der Aufwand in der Nachvermarktung ungleich höher und weniger erfolgreich. Ziel ist es jedoch, hohe Weiterempfehlungsquoten zu generieren.

Premium-Direktvertrieb – ein Modell für die ganze Branche

Mit **TWO DOOR** haben wir ein Instrument geschaffen, das nicht nur im eigenen Ausbau wirkt. Der Premium-Direktvertrieb ist so konzipiert, dass er bereits heute für andere Telekommunikationsunternehmen, Stadtwerke oder Versorger tätig ist – mit derselben regionalen Präsenz, derselben Qualitätsorientierung und demselben Anspruch an Kundenerlebnis: Vertrieb darf nicht an der Haustür enden!

Die Branche hat das Marketing 1x1 während der Vorvermarktung ignoriert und damit Vertrauen verspielt. Während große ISPs seit Jahren konsequent auf Customer Journeys setzen, ist der Glasfasermarkt in der Vorvermarktung auf Vertragsjagd gegangen, ohne Kundenerfahrung mitzudenken. Das steht im klaren Gegensatz zu dem, was Kunden wirklich wollen: mehr als nur ein Tarifangebot. Sie erwarten nachhaltige Beziehungen. Doch solange Vertrieb Vertragsjagd bleibt, bleibt Glasfaser eine Dauerbaustelle. Dieses Umdenken ist die eigentliche Zukunftsaufgabe der Branche.

Aus Netzbau ——— wird
Netzbegeisterung.



**NORTHERN
FIBER
HOLDING**

nfholding.de

**We don't sell.
*We connect.***

TWO DOOR



Geht zum Äußersten: Sprecht miteinander!

Glasfaseranbieter müssen erwachsener, Verwaltungen schlanker werden.



Sebastian Euler & Marco Creutz

Gründer & Geschäftsführer
Solvencon GmbH

Das Märchen der bösen Kommune

Wenn es zu langsam geht beim Glasfaserausbau, sucht die TK-Branche gerne die Schuld bei den Kommunen: „Die wollen Mindertiefe verbieten! Die brauchen ewig! Das TKG interessiert die doch gar nicht!“ Unsere Erfahrung mit „Denen“ ist anders: Seit Mai 2024 verhandeln wir vor Ort die Regeln für erfolgreichen Glasfaserausbau – bislang in über 70 Kommunen. Etwa 90% davon wurden im Laufe unserer Zusammenarbeit zu konstruktiven Partnern. Nur 6 Gemeinden erfüllen die o.g. Stereotypen. Wieso hakt es dennoch so oft beim Glasfaserausbau?

Es braucht Kommunikation & Verantwortung

20 bis 100km Tiefbau im öffentlichen Bereich sind nötig, um eine Gemeinde in Deutschland flächendeckend mit Glasfaser zu erschließen; in Großstädten noch weit mehr. Daher gewährt das TKG dem Glasfaserausbau besondere Rechte (z.B. §§ 125, 127, 128, 134 TKG). Das ist richtig & wichtig, um schnell viel Tiefbau zu realisieren. Für Kommunen aber bedeutet das jahrelang: Lärm, Dreck, Umleitungen & offene Baustellen. Es ist menschlich, dass dabei niemand „hurra“ schreit. Diese Skepsis müssen wir genauso adressieren wie unsere Pflichten im TKG (§§ 126, 129-133, 135 TKG): Es gibt keinen „Freibrief“ für TKU im Glasfaserausbau. Das aber befürchten viele Kommunen. Wer diese Sorgen in den

Ämtern ernst nimmt, wird sie als Partner für den Ausbau gewinnen.

Eine Verwaltungsreform ist unumgänglich

„Unsere“ Kommunen stellen ~2-4 Wochen Bearbeitungszeit für Anträge gem. § 127 TKG & § 45 StVO in Aussicht. Manchmal dauert es dennoch länger – Ursachenforschung:

1. Personalmangel: Wie kann das Berufsbild der/des „Verwaltungsfachangestellten“ wieder attraktiv werden?
2. Bürokratie: Wieso können Träger öffentlicher Belange den Glasfaserausbau noch immer um Monate verzögern, obwohl dieser mittlerweile im überragenden öffentlichen Interesse steht?
3. Verwaltungsprozesse: Wieso entscheiden Behörden so wenig selbst & so viel über das Bürgermeisterbüro und/oder Gremien?

Fazit

Für mehr Tempo im Glasfaserausbau müssen TKU ihre Hausaufgaben besser erledigen. Gleichzeitig muss sich Verwaltung in Deutschland ein Stück weit neu erfinden.

Solvencon ist bundesweit in Kommunen als „FTTX-Troubleshooter“ für TKU und General-Dienstleister unterwegs (www.solvencon.de).



Jörn Schoof

Chief Commercial Officer
Unsere Grüne Glasfaser

Partnerschaft als Schlüssel zur digitalen Infrastruktur

Um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können, braucht Deutschland leistungsfähige digitale Infrastrukturen – und diese müssen für alle zugänglich sein. Doch ein modernes Netz bringt nur dann echten Nutzen, wenn es die Menschen erreicht und aktiv genutzt wird. Deshalb sollte der Fokus jetzt darauf liegen, Bürger:innen zügig ans Glasfasernetz anzuschließen.

Live mit starken Partner:innen

Jedes angeschlossene Haus zählt. Daher sind gezielte Investitionen in die Aktivierung der Glasfasernetze entscheidend. Unsere Grüne Glasfaser (UGG) stellt dieses Thema in den Fokus und setzt dabei auf echte Partnerschaft. Gemeinsam mit ihren Internet-Service-Providern (ISPs) sorgt UGG dafür, dass Haushalte nicht nur einen Glasfaseranschluss entlang des Gartenzauns, sondern bis ins Haus erhalten – und damit gigabitschnell surfen können.

Glasfaser für alle bedeutet digitale Teilhabe – unabhängig vom Wohnort. Die Bewohner:innen von Mehrfamilienhäusern dürfen dabei nicht außer Acht gelassen werden – auch nicht in ländlichen Regionen. Denn Mieter:innen haben ebenso Anspruch auf gleichwertige Breitbandversorgung und moderne Lebensbedingungen.

Der Wettbewerb sollte nicht um das Netz, sondern auf dem Netz stattfinden. Nur so entsteht echte Wahlfreiheit für Verbraucher:innen. UGG setzt daher auf ein offenes Zugangsmodell für alle ISPs – und damit auf Netzneutralität im eigenen Glasfasernetz. So sind seit Juli 2025 neun nationale sowie regionale ISPs auf dem UGG-Netz aktiv. Neben dem neu hinzugekommenen LEONET sind dies O2, Amiva, Eifel-DSL, Stiegeler, terranet, empera, Thüringer Netcom und GVG.

Ein Netz, das bleibt

Der Wandel von Kupfer zu Glasfaser ist mehr als ein technisches Upgrade – er ist ein notwendiger Schritt ins digitale Zeitalter. Glasfaser wird zur neuen Norm. Das offene Netzmodell von UGG stellt sicher, dass diese leistungsfähige Infrastruktur langfristig zugänglich bleibt: Bewohner:innen in Ein- und Mehrfamilienhäusern können frei unter regional und teilweise bundesweit verfügbaren Internetanbietern und Tarifen wählen – das stärkt den Wettbewerb. So entsteht ein Netz in Städten und Gemeinden, das bleibt – offen, fair für alle und zukunftssicher.

Alle Partner auf dem Netz von UGG:

<https://unseregrueneglasfaser.de/isp-partner/>

Infrastrukturwechsel von Kupfer zu Glasfaser – das Dekadenprojekt

**Timm Degenhardt**

Mitglied des Advisory Committee Deutsche Glasfaser,
Managing Director OMERS Infrastructure

Der regulatorische und praktische Übergang von der alten Kupfer-Doppelader-Infrastruktur hin zu den entstehenden FTTH-Netzen wird das zentrale und zugleich aufwändigste Vorhaben im Kommunikationsmarkt der kommenden Dekade sein. Und ja – Sie haben richtig gelesen: Ich gehe davon aus, dass wir die gesamten nächsten zehn Jahre benötigen werden, um diesen Wandel überall in Deutschland abzuschließen.

In diesem Vorhaben vereinen sich juristische und betriebswirtschaftliche Herausforderungen mit zentralen Fragen rund um Vertrieb und Marketing. Fakt ist, und das wissen Sie: Deutschland hängt mit dem reinen Glasfaserausbau – aus vielerlei Gründen – gegenüber unseren europäischen Partnern hinterher.

Dieser Zustand ist Fluch und Segen zugleich. Ein Segen deshalb, weil wir von den Erfahrungen anderer Länder wie Dänemark, Frankreich, Spanien und Portugal lernen und dort bereits erprobte Lösungsansätze übernehmen können. Fluch deshalb, weil auch dort die Lernkurve noch Entwicklungspotenzial hat, nämlich in Bezug darauf, dass es Vorteile hat, die Marktdynamik zuzulassen, statt aus heutiger Problemsicht über starre Lösungen für die nächste Dekade nachzudenken.

Für den Übergang – das ist keine Überraschung – brauchen wir die infrastrukturellen Voraussetzungen, also den "halbwegs flächendeckenden" Glasfaserausbau. Die gute Nachricht: Die Abdeckung ist in vielen Kommunen schon sehr weit fortgeschritten und erfüllt die realistischen Voraussetzungen für einen Einstieg in den Prozess von Kupfer zu Glas. Gerade wir als wettbewerbsfähige private Ausbauer tragen zum hohen Glasfaserversorgungsgrad der Kommunen überproportional bei, wie das BMDS in seiner Veröffentlichung „Bericht zum Stand des Glasfaserausbaus in Deutschland“ im Juli 2025 in erfreulicher Klarheit bestätigt hat. Diesen Pfad können wir – Ausbauer und Investoren – nur weitergehen, wenn die für diese langfristigen Investitionen wichtigen Rahmenbedingungen in Deutschland wieder besser und berechenbarer werden.

Ein zentrales Element dieser Planbarkeit ist die Einschätzung der mittel- und langfristigen Auslastungs- und Einnahmenperspektive – eine Einschätzung, die maßgeblich von den regulatorischen Rahmenbedingungen für den Infrastrukturwechsel abhängt.

Damit wir nicht in einer Endlosschleife zwischen Ursache und Wirkung – oder bildlich gesprochen zwischen „Henne“ und „Ei“ – stecken bleiben, sind nun Gesetzgeber und

die Bundesnetzagentur gefordert, schnell Klarheit über die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen. Erst dann kann sich der gewünschte Wirkungszusammenhang entfalten: von privaten Investitionsanreizen über einen flächendeckenden Ausbau bis hin zum Erreichen der objektiven Voraussetzungen für den Infrastrukturwechsel in immer mehr Kommunen.

Wie eingangs geschildert, wirft der regulierte Infrastrukturwechsel viele, sich ggf. wechselseitig beeinflussende Fragen auf. Aus meiner Perspektive ergeben sich für mehr Investitionen, Wettbewerb und ein positives Wettbewerbsleitbild 2030 ff. folgende Grundanforderungen:

Der gesamte regulatorische Prozess des Infrastrukturwechsels muss den drei Kriterien „Schnell“, „Wettbewerbsneutral“ und „Objektiv“ genügen.

„Schnell“ muss es sein, weil das marktmächtige Unternehmen selbst Anreize hat, die Abschaltentscheidung unter anderen Voraussetzungen zu treffen, wenn damit Wettbewerber in Auslastung und Investitionsfähigkeit geschwächt werden. Die volkswirtschaftlichen Vorteile einer schnellen Abschaltung können zum Beispiel durch positive oder negative Anreize („Kupfersteuer“) von Seiten der Öffentlichen Hand erreicht werden.

„Wettbewerbsneutral“ muss es sein, damit die Investitionsanreize für Telekom und private

Investoren nicht durch die Marktmacht der Telekom und ihre Marktmachtübertragungsbestrebungen von Kupfer zu Glas verzerrt werden. Letztlich führt dies zu einer Lösung, bei der Abschaltentscheidungen durch die Telekom diskriminierungsfrei zu treffen sind. „Objektiv“ ist daher das dritte wichtige Kriterium. Neben einem für den Prozessstart ausreichenden Versorgungsgrad mit Glasfaser (z. B. 85 % HP) gehört zu diesen Voraussetzungen das Vorliegen eines angemessenen Vorleistungsangebots im aufnehmenden Netz, welches im Zweifel vorab durch die Bundesnetzagentur überprüft und hinsichtlich der Anforderungen des § 34 TKG als angemessen angesehen wird. Zentral für die Festlegung solch objektiver Kriterien ist, dass sie durch das marktmächtige Unternehmen selbst nicht beeinflussbar sind (z. B. durch Nachfrageverweigerung auf dem Zielnetz) und gleichzeitig verschiedene Infrastrukturwettbewerbs- und Nachfrageszenarien abdecken. Im ländlichen Raum wird es anders aussehen als im städtischen Raum.

Auf die Europäische Kommission und den europäischen Gesetzgeber („DNA“) wie auch auf das BMDS und die BNetzA kommen einige komplexe Abwägungen und Entscheidungen gerade jetzt zu. Wenn sie den oben skizzierten Leitsternen folgen, besteht für das Dekadenprojekt der deutschen Digitalisierungsinfrastruktur berechtigte Hoffnung auf ein gutes und effizientes Ende.

Vom Schlusslicht zur Spitze: Deutschland braucht das DSL-Aus

**Mario Zöller**Chief Technology Officer
Tele Columbus AG

Aktuell dominieren die Regelungen zum Übergang von (V)DSL- auf Glasfaseranschlüsse die Diskussion in der Telekommunikationsbranche. Ein Blick ins europäische Ausland zeigt, wie weit der Glasfaserausbau andernorts bereits vorangeschritten ist – und verdeutlicht zugleich die Herausforderungen, vor denen Deutschland steht.

In Spanien liegt der Marktanteil von FTTH/B bei 80 Prozent, gefolgt von Schweden mit 77,7 Prozent, Norwegen mit 73,6 Prozent und Frankreich mit 71 Prozent. Deutschland hingegen liegt mit lediglich 12,2 Prozent enorm im Rückstand. Unter den aktuellen Marktbedingungen scheint das Ziel, bis 2030 eine flächendeckende Glasfaserversorgung in Deutschland zu erreichen, in weiter Ferne zu liegen.

Dabei sind die Potenziale, die mit dem Glasfaserausbau einhergehen, nicht von der Hand zu weisen: In den via FTTH erschlossenen Wohneinheiten der Tele Columbus AG liegt die Penetrationsrate bei ca. 45 Prozent, während sie in über das Koax-Netz versorgten Haushalten bei rund 28 Prozent liegt. Diese Zahlen unterstreichen, dass der konsequente Ausbau von Glasfaser nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll ist.

Die Bundesregierung hat mit der Einstufung des Glasfaserausbaus als „überragendes öffentliches Interesse“ einen ersten Schritt unternommen, um die Digitalisierung zu beschleunigen. Aufbauend darauf sollte nun ein klarer Rahmen für die geordnete Abschaltung der DSL-Netze entwickelt werden. Dies ist die größte Chance für einen besseren Telekommunikationsmarkt mit mehr Anbieter- und Produktwettbewerb.

Der VATM hat die Leitplanken bereits klar definiert: ein bundesweit einheitlicher Abschaltprozess, der überall dort greift, wo Glasfaser verfügbar ist – unabhängig vom Netzbetreiber. Nun sind das Digitalministerium, die Bundesnetzagentur und alle politisch Verantwortlichen aufgefordert, ihren politischen Willen in verbindliches Handeln umzusetzen. Halbherzige Maßnahmen oder weitere Prüfphasen verzögern nicht nur den Ausbau, sondern zementieren den Rückstand für Jahre. Deutschland darf nicht länger Schlusslicht bleiben – wir brauchen den politischen Beschluss zur Abschaltung der DSL-Netze, und zwar jetzt. Jede vertane Legislaturperiode ist eine verlorene digitale Generation.



Detlef Wendling

Geschäftsführer
Lotenik media GmbH



Andreas Bätz-Hammer

Geschäftsführer
Lotenik media GmbH

Effizienter Glasfaserausbau in Mehrfamilienhäusern: Von Homes passed zu Homes activated

Lotenik media ist ein bundesweit agierender NE4-Betreiber aus Berlin, der sich auf die Installation von Glasfasernetzen (FTTH) und den Betrieb der Netzebene 4 spezialisiert hat. Aufgrund der dynamischen technischen und regulatorischen Entwicklungen auf dem deutschen Glasfasermarkt verfolgt Lotenik einen differenzierten Ansatz, der Immobilienverwaltungen, Wohnungseigentümergeinschaften (GdWE) und private Eigentümer adressiert – Zielgruppen, die beim Ausbau oft benachteiligt sind. Hintergrund ist deren eher geringe Anzahl versorgbarer Haushalte, die Skaleneffekte erschwert: Eigentümergeinschaften geraten bei Investitionsentscheidungen in eine strukturell benachteiligte Position gegenüber großen Wohnungsunternehmen oder Genossenschaften.

Lotenik setzt dabei konsequent auf Partnerschaften mit zahlreichen NE3-Betreibern (FTTB) und Signallieferanten und trägt dadurch zur Marktdiversifizierung bei. Somit können auch in kleineren Einheiten moderne Glasfaserinfrastrukturen bereitgestellt werden.

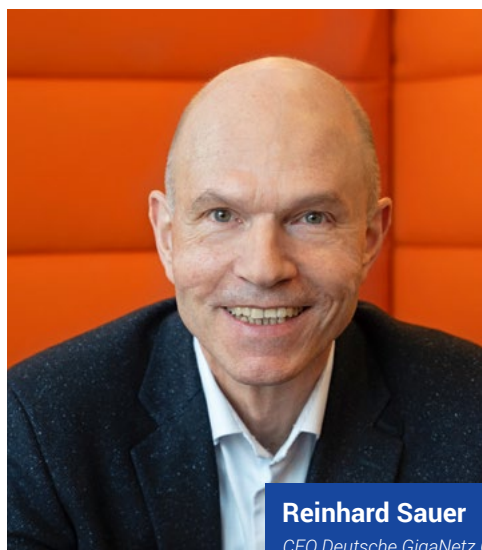
Netzbetreiber profitieren davon, auch wirtschaftlich schwer erschließbare Objekte in ihre Ausbauplanung einbeziehen zu können – ohne eigene Ressourcen für Gebäudeverkabelung, Eigentümerkommunikation oder

Endkundenansprache vorhalten zu müssen. Wohnungseigentümer erhalten ein kostenfreies Glasfasernetz mit vier Fasern in jeder Wohnung – Grundlage für Open Access und eine Vielzahl attraktiver Triple-Play-Produkte. Lotenik bietet dabei lediglich ein TV-Paket unter eigenem Label an; alle weiteren Dienste wie Internet, IPTV und Telefonie werden unter dem Brand des jeweiligen Signallieferanten vermarktet.

Der bislang eher schleppende Glasfaserausbau in der Netzebene 4 und der wirtschaftlich notwendige strategische Wandel von Homes passed zu Homes activated unterstreicht die Wichtigkeit offener, flexibler Netzmodelle. Lotenik sieht hierin eine Bestätigung des eigenen Ansatzes und versteht sich als Brückenbauer zwischen Infrastrukturbetreibern und Eigentümerstrukturen, die bislang nur schwer Zugang zu Glasfasertechnologie hatten.

Die professionelle Kooperation mit verschiedenen Signallieferanten und die umfangreiche Vertriebsunterstützung bei der Produkt-Vermarktung für Endkunden machen Lotenik media zum idealen Partner für Immobilienverwaltungen, Wohnungseigentümergeinschaften und Eigentümer von Mehrfamilienhäusern sowie lokal, regional und deutschlandweit agierende Glasfaseranbieter.

Gemeinsam sind wir der Riese

**Reinhard Sauer**

CEO Deutsche GigaNetz GmbH

2025 ist das Jahr der Kooperationen

Manchmal genügt ein Perspektivwechsel, um ein ganzes Geschäftsmodell voranzubringen: 2025 markiert einen Wendepunkt im deutschen Glasfasermarkt. Open Access ist keine theoretische Option mehr, sondern die Voraussetzung für den erfolgreichen, flächendeckenden Ausbau der Netzinfrastruktur. Statt Netze zu überbauen, nutzen wir sie gemeinsam. So wird aus Inseln ein digitales Festland und aus Konkurrenten werden Partner.

Das bedeutet in der Praxis ein profundes Umdenken. Denn während Wholesale, also der Verkauf von Vorleistungsprodukten auf dem eigenen Netz, für viele Anbieter längst gängige Praxis oder zumindest als strategisches Ziel definiert ist, fehlt es häufig noch an den Voraussetzungen oder gar der Bereitschaft zum Wholebuy, also dem Einkauf von Vorleistungsprodukten in anderen Netzen. Doch kann man glaubwürdig erwarten, dass andere bei einem einkaufen, wenn man selbst nicht zum Einkauf bereit ist?

Schluss mit dem Überbau – hin zu einer vernetzten Ausbaukultur

Die Ausbauzahlen steigen, doch laut Bundesnetzagentur lag die Haushaltsabdeckung mit reiner Glasfaser (FTTH/B) Ende 2024 bei nur 35,7 Prozent. Dabei nutzen lediglich 13,7 Prozent der Haushalte tatsächlich einen Glas-

faser-Internetzugang – in Frankreich sind es 90 bzw. 75,4 Prozent. Ambitionierte Ziele wie flächendeckende Gigabitversorgung oder die digitale Souveränität von Wirtschaft und Gesellschaft bleiben für Deutschland in weiter Ferne, solange die Netzinfrastruktur aus einer Vielzahl von Einzelinitiativen besteht.

Dennoch beobachten wir vielerorts strategischen Überbau als Wettbewerbsmittel, oft zulasten der Wirtschaftlichkeit und der Ausbaugeschwindigkeit. Anbieter investieren in bereits ausgebauten Regionen, weil der Zugang zu vorhandenen Netzen fehlt oder (angeblich) nicht attraktiv gestaltet wird. Gleichzeitig werden Projekte in weniger attraktiven Regionen zurückgestellt oder abgesagt. Das ist nicht nur ineffizient, es konterkariert auch das Ziel der flächendeckenden Versorgung. Wir brauchen eine neue Ausbaukultur der Kooperation. In der Netzbetreiber ihre Infrastruktur nicht als Bollwerk gegen Mitbewerber sehen, sondern als Plattform für digitale Teilhabe. Dafür braucht es ein gemeinsames Verständnis und faire Spielregeln: Interoperable Schnittstellen und Produkte (L2 BSA ist seit Jahrzehnten etabliert), unkomplizierte Modelle und Preise, standardisierte Prozesse. Doch vor allem braucht es den politischen und unternehmerischen Willen, Open Access nicht als Notlösung, sondern als Selbstverständlichkeit zu begreifen.

Wholesale und Wholebuy als Säulen eines offenen Markts

Es ist kein Zufall, dass in Ländern mit hoher Glasfaserabdeckung wie Schweden oder Spanien Open Access längst gelebte Praxis ist. Dort nutzen Netzbetreiber gegenseitig ihre Infrastruktur, treiben die Durchdringung gemeinsam voran und reduzieren so Investitionsrisiken und Zeitverluste. Deutschland kann hier nur aufholen, wenn wir bestehende Denkbarrieren abbauen.

In unserer stark investitionsgetriebenen Branche ist es kaum vertretbar, dass Netzbetreiber ihre Netze öffnen, aber selbst nicht zur Nutzung fremder Netze bereit sind. Open Access ist der Schlüssel zum Erfolg, besonders dort, wo eigene Infrastrukturen nicht existieren oder nicht wirtschaftlich errichtet werden können. Nur damit wird der Glasfaserausbau in der Fläche möglich.

Wer Dienste über die Netze anderer Anbieter vertreibt, kann neue Märkte erschließen, ohne doppelt zu investieren. Gleichzeitig entsteht ein Geschäftsmodell für den Netzbetreiber vor Ort, der seine Infrastruktur besser auslastet und refinanziert. Open Access schafft hier eine Win-Win-Situation – auch für die Gesellschaft, die von schnellerem und flächendeckenderem Ausbau profitiert.

Gemeinsam stark

Open Access ist keine Fantasie, sondern eine ökonomische Notwendigkeit. Wer Netze errichtet, muss deren Auslastung sichern.

Durch eigene Endkunden, aber zunehmend auch durch Partner, die Kapazitäten nutzen und Dienste anbieten. Wer wachsen will, muss Teil des Wachstums anderer werden.

Der Schritt zu aktivem Wholebuy ist nicht nur strategisch klug, sondern überlebenswichtig. Mit zunehmender Marktreife wird die Bereitschaft zur gegenseitigen Öffnung zum entscheidenden Kriterium für nachhaltigen Erfolg. Wer nur verkauft, aber nicht kauft, wird in vielen Fällen scheitern. Der Markt wird sich in Richtung gemeinsamer Geschäftsmodelle, abgestimmter Investitionen und intelligenter Nutzung bestehender Infrastruktur entwickeln.

Die Deutsche GigaNetz bekennt sich nicht nur zum Wholesale-Geschäft – wir sind auch bereit, bei anderen einzukaufen. Dieses Selbstverständnis ist Voraussetzung für echte Kooperation und Basis eines Glasfasermarkts, der seine Kraft nicht aus der Abgrenzung, sondern aus der Vernetzung schöpft.

Wir brauchen keinen Riesen, der den Glasfaserausbau in Deutschland allein stemmt. Wenn wir als Branche gemeinsam handeln, sind wir der Riese. Open Access muss dafür nicht neu erfunden werden – wir müssen ihn nur konsequent neu aufsetzen. Dann wird 2025 zum Jahr der Kooperationen, in dem wir gemeinsam die digitale Zukunft gestalten. Es ist höchste Zeit, die Perspektive zu wechseln!

Es wird Zeit, über die eigene Glasfaser hinaus zu denken

Eine flächendeckende Glasfaserinfrastruktur ist die Grundlage für die digitale Souveränität Deutschlands. Doch der Weg dorthin bleibt weiterhin anspruchsvoll. Der Telekommunikationsmarkt steht inmitten eines fundamentalen Umbruchs – technologisch, wirtschaftlich und regulatorisch. Besonders in der praktischen Umsetzung des Open-Access-Gedankens zeigt sich, wie groß die Herausforderungen, aber auch wie stark die Chancen für eine kooperative Netzinfrastruktur sind.

Open Access: Vom Prinzip zur Praxis

Der Begriff „Open Access“ ist mittlerweile fest im Vokabular der Branche verankert. Doch zwischen Anspruch und Wirklichkeit klafft häufig eine Lücke. Während viele Marktteilnehmer Open Access strategisch befürworten, bleibt die technische und kommerzielle Umsetzung komplex. Genau hier setzen wir bei Plusnet mit der Netbridge-Plattform an: Sie ist das Rückgrat einer interoperablen, skalierbaren und wirtschaftlich tragfähigen Aggregation von Glasfasernetzen.

Die Plattform verbindet Netzbetreiber, Diensteanbieter und Endkunden nahtlos miteinander – automatisiert, standardisiert und transparent. Das Ziel ist klar: schnelle Netzauslastung, echte Wahlfreiheit für Kundinnen und Kunden – im B2C- und B2B-Markt – sowie ein fairer Wettbewerb auf dem Netz statt um das Netz.



Ulrich Hoffmann

Vorsitzender der Geschäftsführung
Plusnet GmbH

Partnerschaften sind der Schlüssel

Wir sind als erfahrener Aggregator und Wholesale-Dienstleister im Markt breit aufgestellt – mit eigenem Netz, aber vor allem durch viele strategische Kooperationen. Denn wir glauben: Nur durch ein starkes Miteinander kann der Glasfaserausbau in der nötigen Geschwindigkeit und Qualität gelingen. Die Netbridge ist dabei nicht nur technisches Werkzeug, sondern Ausdruck eines klaren Commitments zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit.

Auf den diesjährigen Branchenevents wie Fiberdays oder ANGA COM haben wir gezeigt, wie leistungsfähig Open-Access-Prozesse inzwischen sein können, wenn sie konsequent umgesetzt werden. Wir starten pragmatisch mit Pilotprojekten, lernen im Kleinen und skalieren dann. So sparen wir Zeit. Wichtig ist dabei vor allem der niederschwellige Zugang: Die kleineren Player am Markt werden nicht in der Lage sein, große Schnittstellenumsetzungen wirtschaftlich zu stemmen. Deswegen vereinfachen wir den Zugang, etwa über Buchungsportale.

Auch bei der Standardisierung braucht es einen breiten Ansatz. Wir brauchen auf der Plattform einheitliche Preise für Nachfrager – sowohl für die Kleinen als auch für die Großen. Und wir brauchen einheitliche Vorleistungsprodukte, denn wer über verschiedene

Netze bestellen will, will das gleiche Produkt mit gleichen SLAs. Dabei ist es auch entscheidend, Kupfer und Glasfaser übergangsweise zu verbinden: Die Kunden wollen heute einen Service haben und nicht drei Jahre auf den FTTH-Ausbau warten.

Kooperation statt Überbau

Besonders für kleinere und mittlere Netzbetreiber ist der wirtschaftliche Erfolg ihrer Glasfaserprojekte oft eine Frage der Zeit. Jedes Quartal ohne Netzauslastung gefährdet die Refinanzierung. Gleichzeitig steigt der Wettbewerbsdruck durch neue Marktteilnehmer oder potenziellen Überbau. Open Access bietet hier eine nachhaltige Alternative: Wer sein Netz öffnet, kann schneller skalieren, neue Umsatzquellen erschließen und zugleich zur Digitalisierung ganzer Regionen beitragen – ohne Ressourcen in parallele Infrastrukturen zu binden.

Der Ausbau erfolgt so nicht nur effizienter, sondern auch volkswirtschaftlich sinnvoller. Es braucht keine dritte oder vierte Leitung zum gleichen Gewerbegebiet – sondern eine gemeinsame Infrastruktur, die für alle nutzbar ist.

Standortvorteil Deutschland braucht offene Netze

So schaffen wir mit unserem Ansatz ein verbindendes Element zwischen Netz und Markt.

Und auch zwischen Unternehmen: Denn die Zahl der Partner auf der Plattform wächst stetig – darunter kommunale Carrier, Stadtwerke, regionale Anbieter wie auch bundesweit aktive Netzbetreiber.

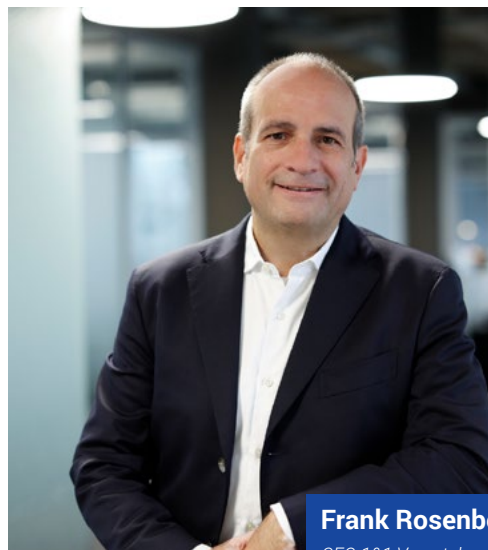
Dabei geht es nicht um kurzfristige Erfolge, sondern um langfristige Resilienz: Wer heute gemeinsam ausbaut, teilt nicht nur die Investitionen, sondern auch die Verantwortung für die digitale Infrastruktur von morgen.

Über die eigene Glasfaser hinausdenken

Die Zukunft der Telekommunikation ist offen – im doppelten Sinne. Technologisch setzen sich offene Standards durch, strategisch werden Netzkoooperationen zum neuen Normal. Plusnet leistet dazu mit der bundesweiten Glasfaser-Handelsplattform Netbridge einen aktiven Beitrag. Für uns ist Open Access kein Lippenbekenntnis, sondern gelebte Praxis. Und genau diese Praxis entscheidet darüber, ob Deutschland den Glasfaserausbau als Gemeinschaftsleistung begreift – oder als Flickenteppich konkurrierender Einzelinteressen.

Man muss in der Lage sein, über die eigene Glasfaser hinauszudenken. Denn wenn sich jeder mit dem Neoprenanzug in die Pfütze stellt, wird das nichts mit Open-Access-Kooperationen.

Gemeinsam schneller: Kooperation als Funda- ment der digitalen Infrastruktur



Frank Rosenberger
CEO 1&1 Versatel

Digitalisierung entscheidet über Wettbewerbsfähigkeit, Bildungschancen, staatliche Handlungsfähigkeit – und damit auch darüber, ob Deutschland als Wirtschaftsstandort führend bleibt. Der Schlüssel dafür ist eine leistungsfähige, flächendeckende Glasfaser-Infrastruktur. Diese muss offen, vielfältig und intelligent genutzt werden.

In der öffentlichen Diskussion drehte sich in den letzten Jahren fast alles um den Ausbau: Wer baut wo, wie schnell, mit welcher Technik? Inzwischen rückt die Bedeutung von Infrastruktur-Kooperationen stärker in den Fokus. Netzbetreiber erkennen, dass Erfolg nicht im Alleingang entsteht, sondern durch gemeinsame Initiativen, offene Zugänge und faire Partnerschaften. Ein entscheidender Schritt hin zu einem effizienteren, zukunfts-sicheren Glasfasermarkt.

Kooperation statt Alleingang

1&1 Versatel kooperiert bereits mit über 400 Netzpartnern und weitere sind in Planung – vom lokalen Carrier bis zum bundesweiten Anbieter. Immer mit dem Ziel, vorhandene Netze besser auszulasten, Doppelausbau zu vermeiden und den Kunden kosteneffiziente Lösungen flächendeckend anzubieten. Im Geschäftskunden-Segment ist eine große Netzreichweite für uns entscheidend, um zum Beispiel Unternehmen mit mehreren Standor-

ten überall eine zuverlässige Vernetzung zu ermöglichen. Aus diesem Grund investieren wir sowohl bundesweit in den Netzausbau in Gewerbegebieten als auch in die Weiterentwicklung unserer Open-Access-Plattform. Darüber hinaus steht die Weiterentwicklung unseres Portfolios in den Bereichen Standortvernetzung, Kommunikation, Cyber-Security und Cloud-Services im Mittelpunkt unserer Strategie.

Politische Unterstützung als Beschleuniger

Nur wenn unternehmerisches Engagement und staatliche Rahmenbedingungen Hand in Hand gehen, kann Digitalisierung in der Breite gelingen. Das neue Digitalministerium hat mit dem Gesetz zur Feststellung des überragenden öffentlichen Interesses für den TK-Netzausbau ein erstes starkes Signal gesetzt. Jetzt braucht es schnellstmöglich die entsprechende Umsetzung auf Landes- und Kommunalebene. Dazu gehören auch klare Regeln für Infrastruktur-Kooperationen, wie den offenen Zugang auf Netzebene 4 oder den Kupfer-Glas-Übergang, der zwar mit Perspektive, aber ohne ein verbindliches, einheitliches Abschalt-Datum gestaltet werden muss.



**Philipp Riederer
von Paar**

*Geschäftsführer Deutschland
Bahnhof Nätverk GmbH*

Together we can do it: Offene Netze als Impulsgeber für Wachs- tum und Wohlstand!

In Schweden ist der Glasfaserausbau heute ein Paradebeispiel für gelungene Digitalisierung. Der Schlüssel zum Erfolg liegt im konsequenten Open-Access-(OA)-Prinzip, das fest etabliert ist. Früh wurde erkannt, dass offene, für alle Anbieter zugängliche Netze den Wettbewerb stärken und die Kundenzufriedenheit maßgeblich erhöhen.

Über 100 Unternehmen sind dort Konkurrenten und Partner zugleich – der Wettbewerb findet nicht um die Infrastruktur, sondern im Dienst am Kunden statt: Innovative Angebote, faire Preise und exzellenter Service stehen im Mittelpunkt. Geschwindigkeit, Stabilität und Datenschutz sind selbstverständlich – nicht als teures Extra, sondern als Standard für alle.

Offenheit hat sich längst nicht nur in der Telekommunikation, sondern in nahezu allen Wirtschaftsbereichen als stärkster Motor für Skalierung und Wachstum erwiesen. Ob bei Software, Handelsplattformen oder digitalen Infrastrukturen – offene Systeme schaffen mehr Innovation, mehr Dynamik und volkswirtschaftlichen Nutzen.

Der OA-Ansatz sorgt für einen dynamischen, flächendeckenden Ausbau und ermöglicht, dass selbst ländliche Regionen Zugang zu moderner Glasfasertechnologie erhalten. Das Ergebnis: sehr hohe Anschlussquoten, große

Kundenzufriedenheit und eine Infrastruktur, die bereit für die Herausforderungen kommender Jahrzehnte ist.

Zudem zeigt die Erfahrung: Die größten Innovationen sind oft nicht vorhersehbar. Überall dort, wo Gesellschaften breit Zugang zu neuen Technologien erhalten, entsteht das ideale Umfeld für neue Ideen, Geschäftsmodelle und Bildung. Offene, leistungsfähige Netze sind weit mehr als Infrastruktur – sie sind Motor für Wettbewerbsfähigkeit, Beschäftigung und gesellschaftlichen Fortschritt. Technologische Führerschaft ist regelmäßig ein entscheidender Impulsgeber für Wachstum und Wohlstand.

Deutschland steht vor der großen Chance, von diesen Erfahrungen zu profitieren. Trotz Aufholbedarfs beim Glasfaserausbau lässt sich mit echten OA-Modellen jetzt Vielfalt, Innovation und Zusammenarbeit verwirklichen. Wenn Politik, Netzbetreiber und Anbieter partnerschaftlich zusammenarbeiten, wächst die digitale Infrastruktur so schnell und robust, wie es unsere Ideen und Wirtschaft verlangen. Überbau kann so minimiert, Kooperation maximiert werden.

Digitalisierung ist eine Frage der Offenheit – und gemeinsam können wir sie Wirklichkeit werden lassen.

Regionale Kooperationsmodelle für nachhaltigen flächendeckenden Glasfaserausbau



Johannes Bisping

CEO bisping & bisping GmbH & Co. KG

Die flächendeckende Glasfaserversorgung ist zentrale Voraussetzung für die digitale Zukunft Deutschlands. Oft bleibt sie eine wirtschaftliche Herausforderung. Kooperationen bieten entscheidende Vorteile, um das Ziel nachhaltig zu erreichen. Durch regionale Partner nutzen sie Synergiepotenziale konsequent.

Für regionale Versorger komplettieren Glasfasernetze die Grundversorgung stimmig. Ihre **vorhandene Infrastruktur** für Strom, Wasser, Gas, Wärme und Abwasser bietet hohes Synergiepotenzial, das sich im Breitbandausbau besonders effektiv nutzen lässt. Als lizenzierter Netzbetreiber, Telekommunikationsanbieter, ITK-Dienstleister und Wholesaler ist bisping & bisping ein verlässlicher Partner in individuellen Konstellationen.

Gemeinde-/ Stadtwerke, die den Glasfaserausbau frühzeitig als Zukunftsthema erkannt haben, verlegen seit Jahren Leerrohre mit. Eine mit dem Betreiber gegründete kooperative Netzgesellschaft übernimmt den Ausbau. Das Netz bleibt über das Kommunalunternehmen in öffentlicher Hand – und die **Wertschöpfung vor Ort**. bisping & bisping setzt diese Strategie mit den Stadtwerken Feuchtwangen sowie mit der Hersbrucker Energie- und Wasserversorgung HEWA erfolgreich um.

Kooperationsgesellschaften öffnen den Weg für Open Access: In Feuchtwangen konnte die Telekom mit ihren Wholesalepartnern in das Projekt mit einsteigen. Das vermeidet den doppelten Ausbau nachhaltig; ein **freier Wettbewerb** ermöglicht den Kunden breite Anbieterwahl.

Versorger, die durch eigene Internet-Tarife **digital Souverän** bleiben wollen, steht bisping & bisping im Aufbau und Betrieb der Netze sowie bei der Produktgestaltung zur Seite. Seit 2017 kooperiert die ÜZ Mainfranken in fünf Landkreisen erfolgreich in diesem Modell. Die benachbarten Gemeindewerke von Feucht und Wendelstein haben für ein Technologieupgrade ihrer Glasfasernetze auf das Unternehmen als Technologiepartner gesetzt.

Interkommunale Kooperationen machen weitere individuelle Lösungen möglich: Gemeinsame Trassen und Hauptverteiler, oder ein Ringschluss für erhöhte gegenseitige Ausfallsicherheit sind Praxisbeispiele von bisping & bisping.

Mit innovativen Ideen und Akteuren, die zusammenhalten, gelingt die Digitalisierung nachhaltig **zum Nutzen aller**.


Karl Henning
Partner Meliorate GmbH

Eleftherios Michopoulos
Senior Consultant Meliorate GmbH

Open Access bringt Chancen – insbesondere bei Planung, Bau und Betrieb der Netze

Der Open-Access-Ansatz gewinnt im Glasfaserausbau immer mehr an Bedeutung. Ziel ist es, Infrastrukturen gemeinsam zu nutzen, um Kosten zu senken, Synergien zu heben und den Glasfaserausbau zu beschleunigen. Statt paralleler Strukturen wird auf die Zusammenarbeit zwischen Netzbetreibern, Versorgern und Kommunen abgezielt. Der Zugang zu technischen sowie organisatorischen Schnittstellen bildet die Basis für neue Kooperationsmodelle. Damit diese Potenziale ausgeschöpft werden können, müssen Netzbetreiber ihre Prozesse in Planung, Bau und Betrieb gezielt optimieren.

Potenziale entstehen schon in der Planungsphase: Abgestimmte Maßnahmen verhindern, dass mehrere Akteure dieselbe Straße nacheinander aufgraben. Planungsprozesse können durch den Einsatz von Geoinformationssystemen (GIS) sowie weiteren digitalen Werkzeugen deutlich transparenter gestaltet werden. Dies schafft eine wichtige Voraussetzung für die Wiederverwendung von Leerrohren und Trassen. So kann bspw. das Einblasen von Glasfaser in vorhandene Leerrohre die Kosten um rund 50 % (unversiegelt) bzw. über 75 % (versiegelt) verringern im Vergleich zum Neubau.

Effizienzpotenziale eröffnen sich auch im Rahmen der Bauphase. Bauprojekte, die mit allen relevanten Stakeholdern koordiniert werden, können zu Synergien bei Trassenverläufen führen, die sowohl Bauzeiten als auch Genehmigungsdauern massiv verringern. Werden beispielsweise Strom- und Glasfaserleitungen gemeinsam verlegt, können sich die Kosten um bis zu 40 % reduzieren. Modulare Ausbaukonzepte in Verbindung mit flexiblen Prozessen ermöglichen somit, dass knappe Ressourcen z. B. im Tiefbau parallel genutzt werden können.

Abschließend eröffnet Open Access auch im Betrieb neue Möglichkeiten. Gemeinsam genutzte Betriebsmodelle erleichtern und optimieren die Nutzung von Ressourcen und verbessern dadurch auch die Servicequalität. Der laufende Betrieb lässt sich nicht nur wirtschaftlicher, sondern auch resilienter und zukunftsfähiger gestalten. Zahlreiche Open Access-Projekte verkürzen z. B. durch gemeinsame Bereitschaftsdienste die Entstörzeiten. Die Tatsache, dass Open Access weitaus mehr als nur Anschlussfähigkeit voraussetzt, ist mittlerweile unumstritten. Wer eine optimale Weichenstellung, Synergieeffekte und effizienten Ressourceneinsatz erzielen möchte, muss bereit sein, jetzt schon Innovationsgeist und Strukturen bzw. Prozesse zu schaffen.

Open Access als Dauerbrenner-Thema – Wann werden Netznutzungsmodelle endlich Realität?



Dirk Pasternack
CEO vitroconnect

Um es vorwegzunehmen: Open Access und Netznutzungsmodelle sind bereits Realität – das sehen wir an über 125 Kooperationspaaren, die über unsere Open-Access-Plattform „CAP“ ermöglicht werden. Mehrere Studien haben im vergangenen Jahr gezeigt, dass Open-Access-Lösungen und die damit verbundenen Kooperationen unumgänglich für eine nachhaltige Anbietervielfalt und Auslastung der Glasfasernetze sind. Um die Potenziale von Open Access (Netznutzungsmodellen) zu heben, ist auch die Anzahl der vermarktbar Haushalte entscheidend. Folglich ist es wichtig, dass der nächste Schritt von Homes passed zu Homes connected mit Nachdruck erfolgt. Unsere wichtigen, politischen Punkte sind dabei: die politische Förderung von Netzauslastungsk Kooperationen und Ausbauanreizen, die konsequente Kontrolle und Regulierung von marktmächtigen Unternehmen und der Abbau der – in Teilen ausbauhemmenden – Bürokratie.

Homes passed müssen zu Homes connected bzw. Homes activated werden

Die Kabel liegen in der Straße, aber der Anschluss für die Endkund:innen ist nicht vorhanden – die geringe Quote von Homes connected und Homes activated bleibt eines der zentralen Herausforderungen der Branche. Dies besagt auch die neueste VATM-Studie „Netznutzungsmodelle in Deutschland – Status und Potenziale von Open Access im

Glasfasermarkt“, die in Zusammenarbeit von VATM und SBR-net Consulting AG entstanden ist. Jedoch können nur Netze mitsamt der Kundenanschlüsse auch vermarktet und in Kooperationen eingebracht werden.

Jetzt stehen viele Unternehmen vor der Aufgabe, Endkund:innen auf die Netze zu bringen. Um einen effizienten Prozess dafür zu kreieren und die Netznutzung zu erhöhen müssen die Netznutzungsmodelle gut organisiert werden. Plattformen – wie die CAP von vitroconnect – können als neutrale Instanz die Infrastrukturbetreiber und die ISPs miteinander verbinden. Dies gelingt über Standards, die wesentliche Prozesse automatisieren und für konnektierte Anbieter und Nachfrager einen Marktplatz schaffen, der die Geschäftsbeziehungen ermöglicht. Steigerung der Netzauslastung, erhöhte Skalierbarkeit, Senkung der Transaktionskosten, Erhöhung von Anbieter- und Produktvielfalt und geringere Marktkomplexität sind die wesentlichen Vorteile der Kooperationen mittels Plattform.

vitroconnect bringt sich mitsamt der unternehmenseigenen Plattform und Lösungsansätzen auch weiterhin auf allen Ebenen ein, um einen flächendeckenden Glasfaserausbau in Deutschland zu unterstützen, die Wettbewerbsfähigkeit auf den Netzen zu steigern und die Digitalisierung für alle Endkunden und Endkundinnen nutzbar zu machen.



Cengiz Temur *Geschäftsführer VX Fiber GmbH*
Nicole Holländer *Head of Business Development*

Open Access als Schlüssel für einen effizienten, skalierbaren und investitionssicheren Glasfaserausbau

Open Access gewinnt im deutschen Glasfaserausbau zunehmend an Bedeutung. Neben dem flächendeckenden Ausbau rückt die tatsächliche Nutzung der Netze stärker in den Fokus. Für Investoren und Betreiber ist nicht mehr nur die Infrastruktur entscheidend, sondern vor allem deren Auslastung und Wirtschaftlichkeit.

Prognosen zufolge werden bis 2030 rund 40 % der aktiven Glasfaseranschlüsse über Kooperationsmodelle realisiert. Das verdeutlicht: Open Access wird zur tragenden Säule eines zukunftsfähigen Netzausbaus. Alle Beteiligten profitieren, angefangen von Netzbetreibern über Diensteanbieter bis hin zu Endkundinnen und -kunden.

Durch Open Access lässt sich die Netzauslastung steigern, da mehrere Anbieter dieselbe Infrastruktur nutzen können. Das erhöht die Effizienz, senkt Kosten und reduziert den Bedarf an anderweitiger Infrastruktur. Die gemeinsame Nutzung spart Ressourcen und vermeidet zusätzlichen Überbau.

Netzbetreiber profitieren zudem von schnelleren Skaleneffekten. Der Wettbewerb auf der Diensteebene erhöht die Attraktivität für Kunden und schafft neue Umsatzpotenziale. Das führt zu schnellerer Amortisation und höherer Planungssicherheit.

Open Access ist jedoch mehr als ein strategisches Modell. Es stellt hohe Anforderungen an Betrieb und Steuerung. Hier setzt VX Fiber an: Unsere Plattform wurde von Grund auf für den Betrieb offener Glasfasernetze konzipiert. Sie digitalisiert und automatisiert alle Prozesse, von der Kundenanfrage bis zur Aktivierung des Anschlusses.

Schnittstellen zu Diensteanbietern und Netzeigentümern ermöglichen eine nahtlose Integration. Der Betrieb bleibt dabei vollständig transparent und steuerbar, auch mit Blick auf individuelle Anforderungen und Service-Level-Vereinbarungen.

Gerade im fragmentierten deutschen Markt mit lokalen Strukturen bietet unsere modulare, anpassbare Lösung klare Vorteile, für große Carrier ebenso wie für Stadtwerke und kommunale Betreiber.

Unser Ziel: Digitalisierung im Netzbetrieb mit Offenheit im Modell zu verbinden – für mehr Effizienz, geringere Kosten und nachhaltiges Wachstum.

Sicher vernetzt in unsicheren Zeiten: Warum Unternehmen jetzt auf europäische IT-Lösungen setzen!



Markus Hendrich

Vorstandsvorsitzender / CEO
ecotel communication ag

Digitale Souveränität als Antwort auf globale Unsicherheiten

Globale Krisen, politische Unsicherheiten und immer neue Herausforderungen in der digitalen Welt stellen viele Unternehmen vor zentrale Fragen zur Sicherheit und Zukunftsfähigkeit ihrer IT-Infrastruktur. Der Wunsch nach mehr Unabhängigkeit von internationalen Tech-Giganten wächst – ebenso das Bedürfnis nach Lösungen, die Datenschutz, Verfügbarkeit und Kontrolle »Made in EU« garantieren.

Für Unternehmen in Deutschland und Europa wird klar: Ausschließlich auf internationale Anbieter zu setzen, birgt auch Risiken. Ob politische Einflussnahme, fehlende Transparenz bei Updates und Support oder Datenschutzbedenken – die Abhängigkeit von globalen Playern wird zunehmend kritisch gesehen. Dazu kommt die Sorge vor eingebauten Hintertüren und generellen Sicherheitslücken, die Vertrauen und Kontrolle gefährden.

Immer mehr Unternehmen setzen deshalb bewusst auf europäische IT-Lösungen und lokale Integrationspartner – mit maximaler Kontrolle, klaren Datenschutzstandards und resilienten Lieferketten.

Das gilt auch für den wirtschaftlichen Motor Europas – den deutschen Mittelstand. Nicht zuletzt mit Blick auf den angestrebten wirtschaftlichen Aufschwung, unterstützt von

Subventionen der neuen Bundesregierung, sind verlässliche Partner und Lösungen wichtiger denn je – Angebote, die auch langfristig zuverlässig funktionieren, selbst wenn irgendwo jemand einen »Zollhammer« schwingt.

Digitale Souveränität: Mehr als ein Buzzword – eine strategische Notwendigkeit

Die Fähigkeit, digitale Technologien selbstbestimmt, sicher und unabhängig zu nutzen, ist heute eine zentrale Voraussetzung für wirtschaftliche Handlungsfähigkeit und digitale Gestaltungsfreiheit. Dabei geht es nicht um völlige Autarkie, sondern um die Fähigkeit, technologische Abhängigkeiten zu erkennen, zu bewerten und aktiv zu steuern.

Digitale Souveränität wird als die Kompetenz beschrieben, die Leistungsfähigkeit und Vertrauenswürdigkeit von IT-Lösungen beurteilen und fundierte Entscheidungen treffen zu können. Genau hier liegt der Schlüssel: Nur wer versteht, kann bewusst wählen – und gestalten.

Wir reden hier keinesfalls von einem Bann vorhandener Anbieter und Technologien, die oft aufgrund ihrer Weltmarktstellung wesentliche Innovationstreiber sind. Stattdessen geht es darum, Sensibilität für das Thema zu entwickeln und sich ein differenziertes Bild zu verschaffen.

Für Unternehmen und Institutionen in Europa bedeutet das konkret: Nur mit echten, leistungsfähigen und vertrauenswürdigen Alternativen lassen sich Zukunft, Wettbewerbsfähigkeit und Resilienz sichern. Dafür braucht es starke Technologien, digitale Kompetenz und transparente Entscheidungsgrundlagen. Hier kann ein »best-of-breed« oder sogar ein hybrider Ansatz helfen, einzelne Abhängigkeiten drastisch zu reduzieren.

Eine Antwort darauf sind starke, regionale bzw. europäische Partnerschaften. Klare Werte. Zukunftssichere Technologie.

Hier können insbesondere die Mitglieder des VATM gemeinsam helfen, solche Partnerschaften und Allianzen zum Wohle der deutschen Wirtschaft zu schmieden und die Abhängigkeit von globalen Akteuren signifikant zu reduzieren. Vor allem die Beratung der Wirtschaft zur Machbarkeit und Sinnhaftigkeit einzelner Anbieter und technischer Architekturen kann hier echten Mehrwert schaffen. Das Ergebnis: Starke Performance. Volle Kontrolle. Echte Zukunftssicherheit.

Ein Beispiel aus der Praxis ist die Cloud-Telefonanlage »cloud.phone« von ecotel – die Anlage wird in technologischer Partnerschaft mit dem deutsch-österreichischen Anbieter communi5 produziert und in den eigenen Rechenzentren der ecotel in Düsseldorf und Frankfurt gehostet.

Zusätzlich bietet die Anlage eine nahtlose Integration aller Teilnehmer in die Umgebung von Microsoft Teams – so können Unternehmen für jeden Mitarbeiter individuell entscheiden, ob dieser »nur« einen Telefonanschluss aus der Cloud-Anlage, »nur« eine Lizenz in Microsoft Teams oder beides gleichzeitig nutzen soll. Dadurch profitieren Kunden von den Vorteilen des Branchenprimus Microsoft, behalten aber gleichzeitig die Flexibilität, bei Bedarf auch die Chat- und Videofunktionen ihrer Cloud-Telefonanlage nahtlos zu verwenden – etwa dann, wenn die Nutzung von Microsoft Teams technisch, kommerziell oder politisch nicht möglich ist.

„Made in EU“ sollte daher keinesfalls als Nachteil empfunden werden – vielmehr bietet die Absicherung unserer digitalen Infrastrukturen mittels europäischer Alternativen einen Standortvorteil. Gleichzeitig reift der Markt für lokale Anbieter und fördert auch hier Investition und Innovation.

Gemeinsam können die Unternehmen des VATM in der Integration, Beratung und Verbreitung von Lösungen »Made in EU« erheblich dazu beitragen, die Versorgung unserer Wirtschaft mit zuverlässigen und hochqualitativen Digitaldiensten zu beschleunigen und somit die Zukunftsfähigkeit unseres Landes zu steigern.

Netzwerke im Wandel: Wie NaaS die Infrastruktur zukunftsfähig macht



Dr. Michael Ritter

Sales Director Strategic Alliances DACH & CEE
Colt Technology Services GmbH

Technologien verändern sich, Arbeitsmodelle werden flexibler, die Globalisierung hat eine neue Dimension erreicht. Damit Unternehmen in diesem dynamischen Umfeld wettbewerbsfähig bleiben, ist es entscheidend, dass sie ihre Prozesse modernisieren. Damit steigen auch die Anforderungen an eine schnelle und sichere Provisionierung von IT-Diensten. Eine Lösung dafür liefert ein innovativer Ansatz: Network-as-a-Service (NaaS).

Was Software-as-a-Service (SaaS) für Anwendungen ist, ermöglicht NaaS für die Netzwerkinfrastruktur. IT-Dienste, darunter Festverbindungen und der Zugang zum Internet, lassen sich damit einfacher bereitstellen, verwalten und skalieren. Die Infrastruktur ist nicht mehr an manuelle Prozesse gebunden, sondern nutzt eine integrierte Plattform, die den kompletten Lebenszyklus abbildet.

Die Möglichkeit, im NaaS-Modell verschiedene Netzwerkrouen für Ethernet-, Cloud- und Internet-Services auswählen zu können, verbessert die Netzwerkleistung, erhöht die Ausfallsicherheit, unterstützt die Wiederherstellung und verbessert die Compliance. Unternehmen profitieren von vereinfachten und automatisierten Prozessen. Das reduziert den Aufwand und verringert die Fehleranfälligkeit im Vergleich zu manuellen Abläufen. Die Skalierbarkeit und Flexibilität wirkt sich auch auf

die Kosten aus: NaaS ermöglicht abonnementbasierte Modelle und verwandelt so Investitionen in Betriebskosten. Die Unternehmen können ihre Budgets effizienter einsetzen, um strategische Ziele zu erreichen.

Um NaaS erfolgreich zu nutzen, sollten Unternehmen bei der Auswahl von Providern auf einige Faktoren besonders achten: Eine zuverlässige und leistungsfähige Abdeckung von Rechenzentrums- und Retail-Standorten ist die Basis. Diese ist nur mit Glasfaser zukunftsfähig möglich. Ebenso entscheidend: Die Flexibilität des NaaS-Angebots im Hinblick auf Netzwerkleistung und Verfügbarkeit. Nicht zuletzt ist Sicherheit ein Schlüsselfaktor, gerade bei cloudbasierten Lösungen mit verteilten Ressourcen.

NaaS bringt Bewegung in die Infrastruktur. Unternehmen gewinnen Flexibilität und können ihre IT-Landschaft effizienter betreiben. So reagieren sie schneller auf Veränderungen in Technologie, Wirtschaft, Politik und Gesellschaft.



Bernd Schlägel

Vorstandsvorsitzender Outbox AG

Mut zu Veränderungen – Neue Technologien sind wichtig und richtig!

Getrieben durch technologische Entwicklungen steht die TK-Branche aktuell vor erheblichen Umbrüchen. Die größten Herausforderungen für Telekommunikationslösungen für Geschäftskunden werden hier aufgezeigt.

Aus **technologischer Sicht** stehen Skalierbarkeit und Interoperabilität und Datenqualität und -verfügbarkeit im Fokus. KI-Bots (z.B. für Kundenservice, FAQs und Terminvergabe) müssen über komplexe, oft veraltete Systeme und in unterschiedlichen Netzinfrastrukturen integriert werden. Hinzu kommt, dass eine effektive KI große Mengen strukturierter und aktueller Daten benötigt und viele Kunden mit fragmentierten Datensilos und inkonsistenter Datenqualität kämpfen.

Der **EU-AI Act** beinhaltet zusätzlich zu den bestehenden Datenschutzrichtlinien (DSGVO, ePrivacy) strikte Vorschriften für „Hochrisiko“-KI-Systeme. So besteht Transparenzpflicht und bei kritischen Anwendungen muss menschliche Aufsicht gewährleistet sein. Nutzer müssen jederzeit ihre Zustimmung zur Verarbeitung persönlicher Daten durch KI widerrufen können. Für Telekom-Carrier besonders relevant ist, dass KI-Bots in Bereichen wie Netzmanagement, Kundeninteraktion, Betrugserkennung oder automatisierter Kündigungsbearbeitung je nach Einsatz als Hochrisiko-KI eingestuft werden können.

Wirtschaftlich entsteht durch steigenden Beratungsbedarf, komplexe Produktwelten und den Anspruch an guten Service ein starker Preisdruck. Zudem verdrängen OTT-Dienste (WhatsApp, Zoom etc.) die klassischen Telco-Dienste. KI bietet zwar Automatisierungsvorteile, doch die Kosten für Entwicklung, Compliance und Wartung von KI-Systemen sind nicht unerheblich.

Endkunden erwarten von einem KI-Bot einen 24/7-Support und personalisierte Antworten. Außerdem muss der Kunde wissen, dass er mit einer KI spricht. Die richtige Balance zwischen Innovation und Regulierung zu finden, ist eine große Herausforderung. Einerseits soll die digitale Transformation schnell umgesetzt werden, andererseits verzögern hohe regulatorische Hürden (EU AI Act, DSGVO, Telekommunikationsgesetz) die Implementierung moderner KI-Lösungen.

Es erfordert viel Mut, die großen Herausforderungen für Kunden, wie technische Integration, potenziell hohe Implementierungsaufwände, regulatorische Unsicherheit, wirtschaftlichen Druck, Mitarbeiter- und Kundenakzeptanz, zu bewältigen. Der EU-AI Act verschärft die Lage durch zusätzliche Auflagen für KI-Systeme. Geschäftskunden müssen KI-Strategien entwickeln, um rechtskonform, effizient und kundenorientiert zu sein. Wir beraten Sie gerne.

450 MHz – Blick auf ein deutschlandweites Mega-Projekt



Detlef Katzschmann

Geschäftsführer
e.discom Telekommunikation GmbH

Krisensicher und schwarzfallfest soll das 450-MHz-Netz sein, das nach Willen der Bundesnetzagentur bis Ende des Jahres 2025 in Betrieb genommen werden soll. In der Theorie schon ein ambitionierter Plan – in der Praxis gibt es noch Hürden.

Es ist ein deutschlandweites Mammutprojekt mit Pioniercharakter: Ein digitales, schwarzfallfestes Funknetz soll auf der „alten“ 450-MHz-Frequenz errichtet werden, das die Kommunikation der kritischen Infrastruktur von den vielgenutzten Mobilfunkfrequenzen loslöst, eigenständiger macht und vor allem im Krisenfall noch funktioniert. Krisenfälle können von Naturkatastrophen über technische Ausfälle bis hin zu Sabotageakten alles sein – die Anforderung an das 450-MHz-Netz ist, dass es jeder Krise bis zu 72 Stunden trotz und im Notfall Kommunikation möglich macht, und zwar vorrangig für die Organisationen und Einrichtungen, die zur KRITIS zählen.

Die Bundesnetzagentur gab im Jahr 2021 der 450connect GmbH den Zuschlag für die ausgeschriebenen Frequenznutzungsrechte und betont, dass hiermit die Weichen für die Digitalisierung der Energie- und Verkehrswende gestellt werden. Die 450connect GmbH ist ein Zusammenschluss von Gesellschaftern: der bisherigen Alleingesellschafterin Alliander

AG, einem Konsortium regionaler Energieversorger, der E.ON sowie der Versorgerallianz 450 MHz, zu der mehrere Stadtwerke und Energie- und Wasserversorger gehören.

Das künftige Funknetz soll mehr als ein „Backup“ für Notfälle sein, sondern mit seiner hohen Reichweite im Alltag der Digitalisierung z. B. Stromversorgern helfen. Schließlich gelangen die Funkwellen dorthin, wo andere Mobilfunknetze scheitern, und können somit zum Beispiel diverse Netzanlagen und intelligente Stromzähler an schwer zugänglichen Orten erreichen. 450 MHz verspricht hohe Systemverfügbarkeit, da alle Masten mit Notstrom versorgt sind. Das Netz wird aufgrund der Anforderungen und Anwendungsfälle der kritischen Infrastrukturbetreiber gebaut und ist durch seine Autarkie sicherer gegen äußere Einflüsse als andere Mobilfunknetze.

Für uns als Telekommunikationsunternehmen, das zugleich Tochter eines regionalen Verteilnetzbetreibers ist, bringt dieses Projekt also einen hohen Nutzen – wenn es gelingt. Allein in unserem Netzgebiet haben wir mit dem Bau von 26 eigenen Funkmasten in Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern sowie der Anmietung von 93 Antennenplätzen einen Lückenschluss bewältigt. Obwohl verschiedene Partner das Netz zusammen aufbauen, geschieht dies nach einem einheit-

lichen technischen Standard unter Vorgabe der 450connect. Nur so kann die deutschlandweite Funktionsfähigkeit sichergestellt werden.

26 Funkmasten heißen, neben der geographischen, physikalischen und technischen Planung vor allem viel Bürokratie zu meistern und zuvorderst auch den einen oder anderen Eigentümer zu überzeugen. Ein zum Teil nervenaufreibender Prozess, denn wenn man versteht, dass die Masten in einem gewissen Verhältnis zueinander stehen müssen, um lückenlos miteinander kommunizieren zu können, ahnt man, wie sehr es die Planung fordert, wenn nur ein Besitzer seinen Acker als Maststandort verweigert oder eine Behörde die Genehmigung nicht ausstellen will. Es ist ein Sisyphusakt, der ordentlich Zeit frisst. Zeit, die wir mit Blick auf das oben genannte Datum nicht haben.

Und stehen die Masten, heißt es, ein neues Funknetz über Deutschland auszubreiten. Auch wenn die 450-MHz-Frequenz keine neue Erfindung ist, so darf deren digitaler Aufbau doch als Pionierprojekt verstanden werden. Erfahrungswerte wie jene aus den gängigen Netzen sind hier nicht 1:1 anwendbar. Die Verarbeitung der Daten, Telefongeräte, selbst SIM-Karten und deren Management – alles muss neu gedacht, getestet und ins Laufen gebracht werden, damit es verlässlich zwischen Kap Arkona und Zugspitze FUNKtioniert.

Ambitioniert arbeiten bundesweit zeitgleich zahlreiche Player Hand in Hand daran, dass das Megaprojekt 450 MHz gelingen kann. Doch es gibt noch viele Hürden und Fragezeichen, die bezweifeln lassen, dass das Netz mit ca. 1600 Funkstandorten bis Ende 2025 vollständig in Betrieb sein wird.

„Die Frequenzvergabe allein sorgt noch nicht dafür, dass ein solches Netz sofort aufgebaut ist. Wir reden mit 450 MHz zwar über eine ältere Technologie, auch wir nutzen LTE als Mobilfunkstandard, aber während die gängigen Mobilfunkbetreiber jahrelang ihre Netztechnologie ausbauen, lernen und optimieren konnten, muss die 450connect nun in kurzer Zeit herausfinden, wie das „neue alte“ Netz modernisiert werden muss, um eine Erreichbarkeit zu gewährleisten. Dafür wird man meiner Meinung nach noch Jahre brauchen. Wir werden zugleich Forschergeist und Geduld aufbringen müssen, um das Netz bestmöglich zu entwickeln, so wie es die anderen Mobilfunkanbieter auch konnten.“

Beschleunigung des Stromanschlusses für Mobilfunkmasten im Außenbereich



Martin Bouchard
CEO ATC Germany

ATC unterstützt als unabhängiges und neutrales Funkturmunternehmen (TowerCo) tatkräftig das Ziel einer flächendeckenden Mobilfunkversorgung. Wir begrüßen ausdrücklich, dass die neue Bundesregierung das überragende öffentliche Interesse (üöI) für Mobilfunk- und Glasfaserausbau schnell auf den Weg gebracht hat. Ein essenzieller Schritt insbesondere mit Blick auf die ambitionierten Versorgungsaufgaben der Bundesnetzagentur, die unter anderem bis 2030 eine Flächenversorgung von 99,5 % mit 50 Mbit/s vorgibt. Zum Erreichen dieser Ziele bedarf es neben der behördlichen Anwendung des üöI auch der Beschleunigung des Stromanschlusses von Mobilfunkmasten im Außenbereich. Aktuell wird der Mobilfunkausbau hier entscheidend verzögert und das insbesondere an den entlegenen Orten, die bezüglich der flächendeckenden Versorgung im Fokus stehen.

Wesentliche Gründe hierfür sind unter anderem mangelnde technische Umsetzbarkeit und fehlende Transparenz bei Kosten sowie bzgl. der Verläufe der Stromnetze. Zudem verhindern die Konzessionsgrenzen eine möglicherweise wirtschaftlichere Anbindung über benachbarte Stromversorger (VNB), und oft fehlende Kommunikationskanäle zwischen den TowerCos und den VNB tun ihr Übriges. Besonders betroffen sind abgelegene Standorte, bei denen der Prozess bis zu 2,5 Jahre

bis zur Angebotserstellung und weitere 9 Monate bis zur Umsetzung dauern kann.

Bei der Novellierung des TKG sollte diese Problematik unbedingt berücksichtigt werden. Notwendig sind verbindliche Fristen für Angebotserstellung und Realisierung, eine Transparenz bezüglich Kosten und Stromnetzverläufen, eine Priorisierung von Mobilfunkstandorten und die Möglichkeit bei wirtschaftlich günstiger gelegenen VNB ein Angebot anzufragen.

Neben der Umsetzung des üöI in der behördlichen Praxis, bedarf es dieser Verbesserungen für die Stromanbindung neuer Mobilfunkstandorte, um den flächendeckenden Mobilfunkausbau in Deutschland zu schaffen. ATC betreibt in der EU Mobilfunkstandorte in Spanien, Frankreich und unseren wichtigsten Markt Deutschland, wo wir alle Mobilfunknetzbetreiber (MNB) zu unseren Kunden zählen. Mit unserem auf Offenheit und Kollaboration ausgelegten Geschäftsmodell, fördern wir die gemeinsame Nutzung unserer Infrastruktur und leisten damit einen wichtigen Beitrag für einen nachhaltigeren und effizienteren Mobilfunkausbau. Dadurch entstehen für die MNBs signifikante Kapitalfreisetzungen, welche mehr Investitionen sowie eine verbesserte Abdeckung und Servicequalität ermöglichen.



Andrea Weber

Chief Legal Officer
Vantage Towers AG

Mobilfunkinfrastruktur- ausbau: Momentum nutzen, Hindernisse abbauen

Der Mobilfunkausbau ist in den letzten Jahren deutlich vorangekommen, doch dürfen wir uns nicht auf dem Erreichten ausruhen. Die neuen Versorgungsaufgaben, die Beseitigung weißer Flecken und der voranschreitende 5G-Ausbau erfordern, dass alle Akteure zusammen neue Wege gehen.

Beschlossene Beschleunigungs- instrumente nutzen

Das beschlossene überragende öffentliche Interesse am Mobilfunkausbau kann TowerCos dazu befähigen, bei der Erfüllung der Versorgungsaufgaben noch besser zu unterstützen – besonders im ländlichen Raum, wo etwa 70 Prozent des Ausbaus erwartet werden. Damit die Vorgaben auch richtig angewendet werden, sollten die Behörden über die neue Rechtslage informiert werden, z. B. durch Leitfäden der Länder.

Bei der Umsetzung der 2023 im Deutschlandpakt vereinbarten Maßnahmen zeigt sich ein gemischtes Bild: Die Genehmigungsfiktion – wonach die Genehmigung als erteilt gilt, wenn die Behörde nicht fristgerecht entscheidet – wird zunehmend in Landesbauordnungen berücksichtigt, doch noch nicht in allen Bundesländern und nicht immer wie vereinbart. Um die Rahmenbedingungen weiter zu verbessern, muss der Pakt vollständig umgesetzt werden.

Kollokationen an Dachstandorten erleichtern

Weitere Erleichterungen des Ausbaus können durch mehr Transparenz beim sog. EMF-Budget erreicht werden (EMF = elektromagnetische Felder). Langwierige Abstimmungsprozesse an Dachstandorten bremsen den Ausbau, da TowerCos derzeit nur schwer bewerten können, ob das übrige EMF-Budget die Inbetriebnahme weiterer Antennen überhaupt zulässt. Branche und Politik haben intensiv über Lösungen diskutiert. Eine Industrieinitiative arbeitet nun daran, den Datenaustausch zu verbessern. Entscheidend ist, dass die Lösung umsetzbar ist, sowie verbindlich und zeitnah implementiert wird.

Stromanbindung beschleunigen

Mit Fortschritten bei Genehmigungen rücken die Herausforderungen beim Stromanschluss von Mobilfunkmasten in den Fokus. Oft vergehen Monate bis zu einem Angebot der Verteilnetzbetreiber und weitere bis zur Realisierung. Neben der Priorisierung des Anschlusses von Mobilfunkmasten können standardisierte digitale Angebotsverfahren den Ausbau beschleunigen.

In den nächsten Jahren können wir die Mobilfunkabdeckung gemeinsam weiter spürbar verbessern. Herausforderungen und Lösungsansätze sind bekannt – jetzt müssen alle Akteure ihren Beitrag leisten, um Deutschland fit für die Zukunft zu machen.

Schnellere Digitalisierung dank Technikvielfalt – Wieso Glasfaser den Fortschritt aufhält



Sabine Nowagk

Geschäftsführerin
LAN-COM-East GmbH

Seit Jahren gilt Glasfaser als das technische Aushängeschild der Digitalisierung in Deutschland und als Heilsbringer für den stagnierenden Fortschritt im Land. Doch wenn man einmal genau hinsieht, erkennt man recht schnell, dass gerade dieser Tunnelblick die eigentliche Bremse beim Ausbau der Infrastruktur ist. Denn während Milliarden Euros im Tiefbau versenkt und Monate mit Anträgen und Genehmigungen verschwendet werden, warten viele Städte und Kommunen händelnd bis heute vergeblich auf schnelle und leistungsfähige Netze. Das alleine ist schon frustrierend. Wagt man allerdings einen Blick über den Tellerrand, kann einem schwindelig werden, wie abgehängt unser Land beim digitalen Fortkommen ist.

Dabei könnte es so einfach sein, wenn Technologien wie Richtfunk stärker in die Digitalisierungsstrategien des Bundes und der Länder integriert würden. Eine Vernetzung mit moderner Richtfunktechnik ist jahrzehntelang erprobt, hoch verfügbar, performant und mit Bandbreiten von bis zu 20 Gbit/s ein echter Beschleuniger für die Digitalisierung. Trotzdem bleiben der Richtfunk und sein Potential politisch weitgehend unsichtbar.

Technologieoffenheit und eine zeitorientierte Infrastrukturstrategie sind auch nach 65 Jahren Digitalisierung nicht erkennbar. Die

Scheuklappen werden besonders deutlich, wenn man den Diskussionen zu redundanten Anbindungen für kritische Infrastruktur folgt. Hier geht der Trend bereits zur zweiten Glasfaseranbindung. Was das mit echter Redundanz zu tun hat, bleibt ein Geheimnis der Verantwortlichen und sorgt bei vielen aus der Branche für resigniertes Kopfschütteln.

Dabei können wir bei unserer täglichen Arbeit live miterleben, wie viel schneller und sicherer Digitalisierung sein könnte, wenn man nicht nur auf eine Technologie setzt. Moderne Netzwerkkonzepte, wie SDWAN, ermöglichen es uns heute, Bandbreiten verschiedenster Medien intelligent zu steuern und so die Stärken der einzelnen Technologien optimal zu nutzen. Wir sind überzeugt, dass in Zukunft nur ein echter Technologiemix wahre Resilienz schaffen wird, um uns aus dem digitalen Mittelalter in die vernetzte Welt des 21. Jahrhunderts zu holen.

Wir appellieren daher an die Verantwortlichen, Lösungen zu integrieren, die heute schnell umsetzbar sind und langfristig rentabel bleiben. Wir fordern Technologieoffenheit für schnellen Fortschritt und zeitgemäße Digitalisierung.



Adrian Griesse

Geschäftsführer
Omnitron Griesse GmbH

Globale Krisen, lokale Resilienz, Richtfunk als Antwort auf eine unsichere Welt

Die Welt befindet sich im Wandel: Naturkatastrophen, geopolitische Spannungen, Cyberangriffe und die zunehmende Abhängigkeit von digitalen Infrastrukturen stellen Gesellschaften weltweit vor neue Herausforderungen. In diesem Kontext gewinnt die Frage nach Resilienz, also der Fähigkeit, Systeme auch unter Stress funktionsfähig zu halten, eine zentrale Bedeutung. Gerade in Krisensituationen, in denen klassische Kommunikationswege wie LTE oder Satellitenverbindungen durch physische Schäden oder Netzüberlastung ausfallen, zeigt sich die Stärke des Richtfunks: robust, unabhängig und schnell einsatzbereit.

Rückgrat der Notfallkommunikation

- Feuerwehren und Rettungsdienste setzen zunehmend auf Richtfunk, um ihre Einsatzfähigkeit auch bei Ausfällen der Primärnetze zu sichern. Zweiwegeanbindungen, bestehend aus einer Haupt- und einer Backup-Verbindung, garantieren eine unterbrechungsfreie Kommunikation.
- Temporäre Richtfunkstrecken können innerhalb kürzester Zeit aufgebaut werden, um in Katastrophengebieten ohne bestehende Infrastruktur schnelle Datenanbindungen zu schaffen.
- Die Unabhängigkeit vom Netzbetreiber macht Richtfunk besonders attraktiv für KRITIS-Betreiber, die auf maximale Kontrolle und Sicherheit angewiesen sind.

KRITIS: neue Anforderungen, neue Chancen

Mit dem neuen KRITIS-Dachgesetz verpflichtet der Gesetzgeber Betreiber kritischer Infrastrukturen zur Schaffung redundanter Systeme. Ziel ist es, die Ausfallsicherheit essenzieller Dienste zu maximieren, sei es in der Energieversorgung, im Gesundheitswesen oder in der Telekommunikation.

Richtfunk erfüllt diese Anforderungen

- Schnelle Bereitstellung ohne langwierige Genehmigungsverfahren
- Hohe Ausfallsicherheit durch Redundanz
- Verschlüsselung und Sicherheitsmaßnahmen gegen Cyberangriffe
- Flexibilität bei der Integration in die bestehende IT-Infrastruktur.

Politische und regulatorische Perspektive

Die AG Richtfunk des VATM arbeitet aktiv daran, Richtfunk als gleichwertige Übertragungstechnologie neben Glasfaser zu etablieren. In Gesprächen mit der BNetzA werden u.a. vereinfachte Frequenzanträge thematisiert. Die Mitglieder des VATM diskutieren darüber hinaus über monatliche Gebührenmodelle sowie Schulungsangebote für Kommunen.

*„In einer Welt voller Unsicherheiten
ist Richtfunk die stille Reserve, bereit
wenn alles andere versagt.“*

Von der Nische zum Gamechanger – Wie KI digitale Dienste neu definiert



Sebastian Ludwig

CEO DACH coeo Group
Managing Director
cAI Technology GmbH

Künstliche Intelligenz (KI) ist vom Experimentierfeld zum entscheidenden Treiber digitaler Dienste aufgestiegen – und verändert ganze Branchen. Besonders für die Telekommunikationsbranche eröffnen sich dadurch neue Möglichkeiten, Kundenerlebnisse zu verbessern, Prozesse zu automatisieren und innovative Geschäftsmodelle zu erschließen. Gerade im Wettbewerb um Kundenzufriedenheit und -bindung kann KI zum entscheidenden Differenzierungsfaktor werden, da Services nicht nur schneller, sondern auch intelligenter und personalisierter gestaltet werden.

Aktuelle Entwicklungen zeigen: KI wird agiler, kostengünstiger und zugänglicher. Fortschritte bei Sprach- und Textmodellen, kombiniert mit effizienteren Trainingsmethoden, erlauben heute eine schnelle Umsetzung spezifischer Anwendungsfälle – oft ohne die enormen Ressourcen, die früher notwendig waren. Unternehmen können damit punktgenaue Lösungen entwickeln, die nicht mehr ausschließlich globalen Tech-Giganten vorbehalten sind. Besonders Telekommunikationsanbieter profitieren davon, weil sie täglich enorme Datenmengen aus Netzen, Kundeninteraktionen und Services generieren, die sich mit KI in Echtzeit auswerten lassen.

Parallel gewinnen **hybride Infrastrukturen** an Bedeutung: Kombinationen aus Cloud-

und On-Premises-Lösungen verbinden Skalierbarkeit mit der Kontrolle über sensible Daten. Für Telekommunikationsunternehmen ist dies ein Schlüsselfaktor, um regulatorische Anforderungen zu erfüllen und gleichzeitig Innovation voranzutreiben.

Ein Blick in die Praxis verdeutlicht den Nutzen: Die coeo Group setzt mit ihrer Tochter **cAI Technology GmbH** auf ein KI-Ökosystem, das Kundenkommunikation intelligent automatisiert. Bereits heute werden mehr als 1,5 Millionen Interaktionen pro Jahr verarbeitet, über die Hälfte der E-Mails automatisiert bearbeitet und rund 70 % der telefonischen Anfragen KI-gestützt beantwortet. Die daraus gewonnene Erfahrung fließt unmittelbar in die Weiterentwicklung der Plattform ein – ein Modell, das auch für Telekommunikationsunternehmen relevant ist, um Servicequalität und Effizienz gleichermaßen zu steigern.

Dabei zeigt sich ein wichtiger Lerneffekt: KI ist nicht nur Werkzeug, sondern entwickelt sich mit jeder Interaktion weiter. Aus der Praxis entsteht so ein Kreislauf aus Daten, Optimierung und Innovation – ein Vorgehen, das Telekommunikationsunternehmen in ähnlicher Form nutzen können, um aus Kundenanfragen nicht nur Antworten, sondern kontinuierliche Verbesserungen abzuleiten.

Neben klassischen Machine-Learning-Ansätzen rücken neue Technologien wie **Liquid Neural Networks** oder spezialisierte Modelle in den Fokus. Diese versprechen nicht nur bessere Anpassungsfähigkeit an wechselnde Bedingungen, sondern auch geringeren Ressourcenverbrauch. In Verbindung mit Fortschritten bei Hardware – etwa photonischen Chips oder perspektivisch Quantum Computing – entstehen Potenziale, die weit über heutige Einsatzszenarien hinausgehen. Für die Telekommunikationsindustrie bedeutet das: Wer früh investiert, kann sich langfristige Wettbewerbsvorteile sichern. Schon mittelfristig können adaptive Modelle dazu beitragen, Netze stabiler zu machen, Störungen schneller zu identifizieren oder völlig neue digitale Dienste – wie personalisierte Entertainment-Pakete oder intelligente Tarifmodelle – zu ermöglichen.

Entscheidend ist jedoch nicht allein die Technologie, sondern die strategische Umsetzung. Erfolgreiche Unternehmen verankern KI nicht als isoliertes IT-Projekt, sondern als integralen Bestandteil ihres Geschäftsmodells. Dazu gehört, interne Kompetenzen aufzubauen, agile Entwicklungsprozesse zu etablieren und Partnernetzwerke zu nutzen. Vor allem die Einbindung von Mitarbeitern in die Gestaltung neuer KI-gestützter Services ist ein Erfolgsfaktor – nur wenn Akzeptanz

und Verständnis im Unternehmen vorhanden sind, entfaltet die Technologie ihr volles Potenzial. Gerade in der Telekommunikation, wo Geschwindigkeit und Kundenerlebnis zentrale Erfolgsfaktoren sind, kann diese Herangehensweise den Unterschied zwischen Mitläufer und Marktführer ausmachen.

KI ist kein Zukunftsthema mehr – sie ist gelebte Realität. Digitale Dienste entwickeln sich rasant weiter und treiben Innovationen in allen Branchen voran. Wer jetzt die Chancen erkennt und in skalierbare, anpassungsfähige KI-Lösungen investiert, gestaltet nicht nur die eigene Zukunft, sondern prägt aktiv die nächste Ära der digitalen Wirtschaft. Für die Telekommunikationsindustrie ist dies eine Einladung, den Schritt vom reinen Netzanbieter zum digitalen Service-Orchestrator zu gehen – und so neue Wertschöpfungsebenen zu erschließen.

Made in Germany: Intelligente Services für eine digitale und nachhaltige Zukunft



Karsten Rudloff
Geschäftsführer dtms GmbH

In einer Zeit, in der künstliche Intelligenz (KI) und digitale Services ganze Branchen transformieren, setzt die dtms konsequent auf nachhaltige Innovationen „Made in Germany“. Als Anbieter intelligenter Kommunikationslösungen schaffen wir die Verbindung von zukunftsweisender Technologie, maximaler Sicherheit und nachhaltigem Wirtschaften. Unsere KI-basierten Services helfen Unternehmen, die Kundenkommunikation effizienter und individueller zu gestalten. Conversational AI, intelligente Routing-Lösungen und Self-Service-Systeme unterstützen dabei, Kundenbedürfnisse in Echtzeit zu erfüllen, sicher gehostet in unseren eigenen, ISO/IEC 27001-zertifizierten Rechenzentren in Deutschland. So garantieren wir nicht nur höchste Datenschutzstandards, sondern auch eine maximale Kontrolle über Datenströme im Einklang mit der DSGVO. Immer mit dem Ziel der Erhöhung der Kundenzufriedenheit bei gleichzeitiger Senkung der Kosten.

Innovation bedeutet für uns mehr als Technologie: Wir denken auch an die Zukunftsfähigkeit unserer Branche. Mit nachhaltigen Initiativen wie refurbished Diensthandys, Jobbike-Leasing, Remote-Work-Optionen und einem konsequenten Fokus auf Energieeffizienz in unseren Rechenzentren gehen wir als verantwortungsbewusstes Unternehmen voran. Mit unserer neuen Energie-Partnerschaft

beziehen wir echten Grünstrom. Unser Ziel: 100 % echter, nachweisbarer Grünstrom, direkt vom Erzeuger aus regenerativen Quellen. Um dies zu erreichen, gehen wir völlig neue Wege und beziehen unseren Strom direkt beim Erzeuger. Hierzu lassen wir unseren prognostizierten Stromverbrauch vom VDE, einer unabhängigen Prüfungsgesellschaft des Fraunhofer-Instituts, mit der Einkaufsmenge unseres Partners viertelstundengenau abgleichen. Das Ergebnis: Unser Bedarf wird 2025 nachweisbar zu mindestens 95 % durch echten grünen Strom direkt von den Erzeugern gedeckt werden. Ein Meilenstein gegen Greenwashing und für eine klimafreundliche Zukunft.

Der Einsatz von KI in der Kundenkommunikation eröffnet enormes Potenzial für alle Wirtschaftszweige, von der intelligenten Erfassung und Analyse von Anfragen bis hin zu proaktiven, automatisierten Serviceangeboten. Als Teil im Präsidium des VATM treiben wir die Weiterentwicklung von „Diensten Made in Germany“ voran, um Innovationen mit Investitionssicherheit und nachhaltigem Nutzen für Gesellschaft und Wirtschaft zu verbinden. Mit unseren Lösungen tragen wir dazu bei, dass Deutschland nicht nur technologisch wettbewerbsfähig bleibt, sondern auch beim Thema digitale Souveränität Maßstäbe setzt.



Tobias Ollik

Geschäftsführer
Swissphone Telecommunications GmbH

Präventive Sicherheitstechnologien – ein Schlüsselfaktor in einer digital vernetzten, verletzlichen Gesellschaft

Krisen, Extremwetterereignisse, Terroranschläge und Cyberbedrohungen verdeutlichen: Unsere zunehmend digital vernetzte Gesellschaft ist anfälliger denn je. Gleichzeitig steigt die Abhängigkeit von kritischer Infrastruktur und Echtzeitkommunikation. Ein rein reaktives Krisenmanagement greift hier zu kurz – gefragt sind Technologien, die Risiken frühzeitig erkennen, bewerten und deren Auswirkungen aktiv begrenzen. Der technologische Fortschritt eröffnet dafür neue Möglichkeiten. Moderne Frühwarnsysteme, vernetzte Sensorik und intelligente Plattformlösungen ermöglichen es, Bedrohungslagen frühzeitig zu identifizieren und automatisch Gegenmaßnahmen auszulösen – etwa bei Naturgefahren, technischen Störungen oder sicherheitsrelevanten Vorfällen. Voraussetzung dafür sind hochverfügbare, interoperable und skalierbare Systeme, die zuverlässig auch unter Extrembedingungen funktionieren.

Vor diesem Hintergrund wandelt sich auch der Markt für sicherheitskritische Kommunikation. Die Swissphone Telecommunications GmbH, seit Jahrzehnten auf hochverfügbare Alarmierungs- und Paging-Systeme spezialisiert, richtet ihren Fokus gezielt auf digitale Präventionslösungen aus.

Mit Plattformlösungen wie s.GUARD werden bestehende Systeme intelligent vernetzt und

nahtlos in vorhandene Leitstelleninfrastrukturen integriert. Ergänzt wird dieser Ansatz durch mioty®, einen robusten, energieeffizienten LPWAN-Standard für großflächige IoT-Datenübertragung – entwickelt in langjähriger Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer-Institut. Die darüber erfassten Sensordaten, etwa aus dem Umweltmonitoring oder zur Erkennung sicherheitsrelevanter Entwicklungen, bilden die Grundlage für vorausschauendes, datenbasiertes Handeln.

Diese Technologien ermöglichen künftig auch die automatisierte Erkennung komplexer Gefährdungslagen – etwa bei Großveranstaltungen – und die gezielte Auslösung vordefinierter Schutzmechanismen. Informationen aus unterschiedlichsten Quellen werden in Echtzeit verarbeitet und in konkrete Maßnahmen überführt.

Als neues VATM-Mitglied bringt Swissphone diese Perspektive aktiv in die Diskussion um resiliente digitale Infrastrukturen ein – mit dem Ziel, Technologie nicht nur als Reaktion auf Krisen zu begreifen, sondern als strategisches Instrument zur Vorsorge.

KI als Selbstzweck? Was erfolgreiche KI-basierte Dienste ausmacht



Christian Plätke

Geschäftsführer
telegra GmbH

In der aktuellen Berichterstattung wird KI vor allem als eine diffuse Bedrohung wahrgenommen. Natürlich ist es wichtig, auf die Risiken und Unwägbarkeiten dieser neuen Technologie hinzuweisen. Die wirtschaftlichen und sozialen Umwälzungen werden so umfassend sein, dass wir die Welt von morgen nur schemenhaft am Horizont erahnen können. Viele Vorhersagen sind deshalb hoch spekulativ. Doch eines scheint sicher zu sein: KI als reiner Selbstzweck wird in wirtschaftlichen Zusammenhängen genauso wenig erfolgreich sein, wie es Dampfmaschinen schon nicht waren, wenn sich deren Einsatz vor 200 Jahren nicht rechnete. Nur weil etwas technologisch möglich ist, bedeutet es noch lange nicht, dass es zwangsläufig eingesetzt wird.

Wir bei telegra beschäftigen uns damit, wie der Einsatz von KI zu effizienten Serviceprozessen im telefonischen Kundenkontakt führen kann. Die Dienste, die wir unseren Kunden in diesem Bereich zur Verfügung stellen, müssen zunächst eine Bedingung erfüllen: Sie müssen einen validen Businesscase ergeben. Ein Beispiel ist die automatisierte Gesprächszusammenfassung am Ende eines Anrufes. In vielen Servicecentern werden diese per Hand von Agenten erstellt. Die Bearbeitung dauert je nach Komplexität der Anliegen zwischen 1 bis 3 Minuten. Tatsächlich sind Large-Language-basierte

KI-Systeme heutzutage in der Lage, mithilfe von Livetranskription qualitativ hochwertige Zusammenfassungen zu liefern. Zwei Dinge beim Einsatz dieser Technologie sind jedoch entscheidend: Die Produktionskosten des KI-Systems sollten nicht über denen liegen, die menschliche Arbeitskraft kostet, und zum Zweiten muss die automatisierte Erstellung der Zusammenfassung signifikant schneller erfolgen als durch den Menschen, im besten Falle wenige Sekunden nach Gesprächsende zur Weiterverarbeitung zur Verfügung stehen. Die große Herausforderung bei der Entwicklung unserer Dienste besteht also vor allem darin, die eingesetzte Technologie hoch performant in Bezug auf Schnelligkeit der Arbeitsergebnisse zur Verfügung zu stellen. Gleichzeitig müssen wir auf attraktive und wettbewerbsfähige Kostenstrukturen achten.

Für uns als mittelständischer Softwarehersteller geht es also nicht darum, Innovationsführer zu sein. Wir müssen vorhandene Technologie nutzen, um Dienste zu entwickeln, die sich für unsere Kunden rechnen. Oder anders gesagt: KI nur zum Selbstzweck wird keine Einsatzfelder erobern. Intelligente Usecases, die sich rechnen, sehr wohl.



Diskussion zum Inhaus-Ausbau im Frühjahr 2025 bei Greenberg Traurig LLP: Susanne Ding (BMDV) betonte in ihrer Keynote die Bedeutung gemeinsamer Lösungen von TK- und Wohnungswirtschaft.



Beim Parlamentarischen Mittagessen im Juli 2025 präsentierte Prof. Dr. Achim Wambach (ZEW) das VATM-Gutachten „Wettbewerb im Festnetzmarkt – Leitbild 2030“ und forderte neben einem Ausbauziel auch ein klares Wettbewerbsziel.

Innovative Geschäftsmodelle gründen auf Sicherheit



Niels Schneider

Director Consulting Services
CGI Partners

Für rund 29.000 Unternehmen ergeben sich laut BSI mit der Umsetzung der NIS-2-Richtlinie neue Pflichten*: Sie müssen die Durchführung von Cyber-Security-Maßnahmen sicherstellen. Damit wird es operativ notwendig und muss von der Geschäftsführung verantwortet werden, ein Information Security Management System (ISMS) aufzubauen. Hierbei sollte nicht nur die formale Erfüllung im Fokus stehen. Entscheidend ist es, die Informationssicherheit tief in Prozessen, Kultur und Organisation zu verankern. Nur so lassen sich Zertifizierungen sinnvoll für die Weiterentwicklung des Unternehmens nutzen, Risiken gezielt managen und die Compliance nachhaltig sichern.

Security ist dabei nicht nur als Pflicht und Kostenfaktor zu betrachten, sondern auch als strategische Chance: Durch die richtige Integration lassen sich Abläufe optimieren, Reaktionszeiten verkürzen, Wiederherstellungskosten senken – und langfristig Effizienz und Wirtschaftlichkeit steigern.

Innovation beschleunigen mit DevSecOps

Die digitale Transformation erfordert schnelle Innovationszyklen. DevSecOps ermöglicht dies – die Security wird direkt in die Entwicklungs- und Betriebsprozesse integriert. So ist es nicht überraschend, dass nach Gartner bereits 50 % der Unternehmen DevSecOps

implementiert haben, 31 % sich aktuell in der Umsetzung befinden und weitere 11 % die Einführung planen**. Und es gibt weitere wichtige Faktoren: Mit KI können Anomalien frühzeitig erkannt, Risiken priorisiert und Entscheidungen dynamisch gesteuert werden. Zero-Trust-Architekturen ermöglichen es, Zugriffe kontinuierlich und kontextbasiert zu überprüfen. Adaptive Authentifizierung, automatisierte Rechtevergabe und risikobasierte Zugriffskontrollen gehören längst zum Standard.

Zukunftsweisend sind dabei Modelle, die steuern, wer wo, wann und wie zugreifen kann. Sie gestatten einen flexiblen, benutzerfreundlichen und gleichzeitig hochsicheren Zugang zu den Unternehmensressourcen.

Sicherheit als Basis digitaler Geschäftsmodelle

Security entwickelt sich weiter – weg vom reaktiven Schutz hin zur Grundlage für digitale Geschäftsmodelle. Unternehmen, die Sicherheit als Innovationstreiber nutzen, profitieren von mehr Resilienz, Transparenz und Handlungsspielraum. Sie schaffen die Basis für eine erfolgreiche, nachhaltige digitale Zukunft.

CGI begleitet als internationales IT- und Business-Consulting-Unternehmen sowie BSI-zertifizierter IT-Sicherheitsdienstleister viele Kunden auf dem Weg zu mehr Sicherheit.

*Quelle: www.bsi.bund.de/DE/Themen/Regulierte-Wirtschaft/NIS-2-regulierte-Unternehmen/nis-2-regulierte-unternehmen_node.html

**Quelle: www.gartner.com/peer-community/oneminuteinsights/omi-devsecops-strategies-organizational-benefits-challenges-xrd



Dr. Arnt Glienke

Leiter Compliance & Datenschutz
Clarius Legal Rechtsanwaltsaktiengesellschaft

NIS-2 kommt – neue Pflichten für Unternehmen in kritischen Infrastrukturen

Mit der EU-Richtlinie „NIS-2“ steht für Unternehmen in kritischen Sektoren ein echter Kurswechsel bevor. Die Richtlinie ist seit Januar 2023 in Kraft und ersetzt NIS-2016. Für Deutschland nimmt die Umsetzung Fahrt auf: Am 30. Juli 2025 hat die Bundesregierung den Entwurf für das neue IT-Sicherheitsrecht vorgelegt.

Erweiterter Geltungsbereich – mehr Unternehmen betroffen

Künftig gelten die Regelungen nicht nur für große KRITIS-Betreiber, sondern auch für mittelgroße Unternehmen ab 50 Mitarbeitern oder 10 Mio. € Umsatz – etwa in Telekommunikation, Energie, Gesundheit, Transport, Lebensmittel, IT-Dienstleistungen und digitale Infrastrukturen. Neben „wesentlichen Einrichtungen“ (z. B. Stromnetz, Krankenhäuser, Verkehrsleitsysteme) rücken auch „wichtige Einrichtungen“ ins Zentrum, u. a. Rechenzentren, Softwarehersteller, Labore oder IT-Dienstleister. Allein in Deutschland sind rund 30.000 Unternehmen betroffen – sie müssen prüfen, ob sie unter NIS-2 fallen.

Was verlangt NIS-2 konkret?

Gefordert sind technische und organisatorische Maßnahmen: Zugriffskontrolle, Verschlüsselung, Absicherung der Lieferkette, Einbindung von Dienstleistern. Zudem müssen Business-Continuity- und Incident-Res-

ponse-Pläne etabliert werden. Sicherheitsvorfälle sind binnen 24 h an das BSI zu melden. Die Verantwortung liegt ausdrücklich bei der Geschäftsleitung, die nicht nur überwacht, sondern auch persönlich haftet. Neben Bußgeldern drohen individuelle Sanktionen.

Jetzt handeln – fünf Schritte für Unternehmen

1. Verantwortlichkeiten klären.
2. Gap-Analyse durchführen.
3. ISMS ausbauen (z. B. ISO/IEC 27001).
4. Mitarbeiter sensibilisieren.
5. Dienstleister absichern.

Fazit: Cybersicherheit wird Chefsache

IT-Sicherheit ist gesetzliche Pflicht und strategisches Muss. Wer frühzeitig reagiert, stärkt Resilienz und Vertrauen bei Kunden, Partnern und Behörden. Wer heute vorbereitet ist, ist morgen geschützt.

Verantwortung in Bewegung – partnerschaftliche Betrugsprävention in der Telekommunikationsbranche



Dr. Frank Schlein
CEO CRIF GmbH

Als Geschäftsführer der CRIF GmbH freue ich mich über unseren Beitrag zum VATM-Jahrbuch. Die CRIF GmbH ist ein führender Anbieter von Lösungen in den Bereichen Kreditrisikomanagement, Betrugsprävention und digitale Identität. Seit Jahren unterstützen wir Unternehmen, Prozesse sicher und effizient zu gestalten – mit Fokus auf datenschutzkonforme und zukunftsorientierte Technologien.

In der Telekommunikationsbranche leisten wir mit unserem Fraudpoolsystem einen zentralen Beitrag zur Betrugsbekämpfung. Diese gemeinsam mit der Branche entwickelte Plattform erlaubt einen effizienten Austausch relevanter Informationen zur Erkennung von Identitäts- und Antragstauschungen. Die enge, konstruktive und lösungsorientierte Zusammenarbeit mit den Unternehmen der Telekommunikationsbranche war und ist dabei von zentraler Bedeutung. Sie zeigt, wie gemeinsames Handeln Fortschritte für die Branche, für die Verbraucherinnen und Verbraucher und für den Schutz personenbezogener Daten bringt.

Ein bedeutender Meilenstein in diesem Kontext war die juristische Auseinandersetzung um die Übermittlung ungestört laufender Telekommunikationsverträge an Wirtschaftsauskunfteien. Diese Praxis wurde in der Vergangenheit intensiv diskutiert und

datenschutzrechtlich geprüft. Die aktuelle Rechtsprechung hat nun für mehr Klarheit und Rechtssicherheit bei den Verfahrensbeteiligten gesorgt.

Wir bei CRIF haben diesen Prozess aktiv begleitet und mitgestaltet. Mit unserer einzigartigen, datenschutzfreundlichen Gestaltung des Fraudpools ist es uns gelungen, eine tragfähige Lösung zu etablieren, die sowohl die berechtigten Interessen der Telekommunikationsunternehmen an Betrugsprävention wahrt, als auch die Anforderungen des Datenschutzes vollumfänglich erfüllt. Dadurch konnten wir einen wirksamen Beitrag dazu leisten, wirtschaftliche Schäden zu vermeiden und Vertrauen in Datenverarbeitung zu stärken.

Unser Ziel: Mit Innovation und Kooperation nachhaltige Lösungen für die digitale Wirtschaft schaffen. Die Telekommunikationsbranche steht dabei exemplarisch für die Balance zwischen Kundenservice, Sicherheit und Verantwortung. Wir freuen uns auf die Fortsetzung der Partnerschaft mit dem VATM – zum Schutz aller Beteiligten und zur Forderung eines fairen digitalen Ökosystems.

#ConnectedGe



Connected Germany 2024 in München mit über 1.800 Delegierten. Wichtige Impulse für die mobile Zukunft Deutschlands gab Valentina Daiber, VATM-Vize-Präsidentin und Vorständin Recht & Corporate Affairs, Telefónica Deutschland.



Parlamentarisches Sommerfest 2024 des VATM im Berliner Zoo: Über 400 Gäste nutzten die besondere Atmosphäre für Gespräche, Networking und den Auftakt zu einem intensiven Dialog zwischen Politik und Branche.

Unsichtbare Wege, sichtbarer Fortschritt – Dark Fibre als Schlüssel zur Digitalisierung



Dr. Ralf Klintz

Senior Vice President
Fibre Networks, SEFE Energy GmbH

Die digitale Transformation stellt Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft vor große Herausforderungen. Zukunftstechnologien wie Industrie 4.0, Telemedizin, KI oder Smart Citys erfordern eine flächendeckende, leistungsfähige Infrastruktur – insbesondere Glasfaser. Doch Glasfaser bis zur Haustür reicht nicht mehr aus: Erst durch direkten Zugriff auf eigene Netzressourcen wird das volle Potenzial digitaler Anwendungen nutzbar.

Dark Fibre erlaubt es Netzbetreibern, Stadtwerken und Unternehmen, eigene aktive Komponenten aufzuschalten und Netze individuell zu betreiben – bei gleichzeitig minimalem Investitionsrisiko im Tiefbau. Gerade für anspruchsvolle Anwendungen wie Edge Computing, 5G, vernetzte Mobilität oder KI-basierte Services ist diese Flexibilität essenziell. Der Bedarf ist unübersehbar: Ohne dedizierte, leistungsfähige Verbindungen bleiben digitale Bildung, Industrie 4.0 und smarte Kommunen Visionen ohne Fundament.

Damit Dark Fibre-Netze ihr volles Potenzial entfalten können, braucht es Partner mit tiefem Infrastrukturverständnis – wie SEFE Energy.

Erfahrung als Fundament – aus WINGAS wird SEFE Energy

Die SEFE Energy GmbH bringt mehr als 30

Jahre Erfahrung im Aufbau und Betrieb kritischer Infrastrukturen mit. Ursprünglich als WINGAS GmbH im Bereich Erdgastransport tätig, hat sich das Unternehmen unter dem Dach der SEFE GmbH strategisch weiterentwickelt. Heute ist SEFE Energy nicht nur ein verlässlicher Partner für Energieversorgung, sondern auch ein infrastruktureller Enabler der digitalen Transformation.

Die gewachsene Kompetenz im Umgang mit komplexen Versorgungsnetzen – von Betriebssicherheit bis Regulatorik – bildet die Basis für nachhaltige Netzplanung. Gerade im ländlichen Raum wird diese Erfahrung beim Ausbau digitaler Infrastrukturen besonders sichtbar.

Glasfaser für die Fläche – Treiber für ländliche Erschließung

Vor allem in ländlichen Regionen bleibt der Ausbau leistungsfähiger Glasfasernetze eine der zentralen Herausforderungen. Hier erschweren sogenannte graue und weiße Flecken den Zugang zu schnellen Netzen – und damit zu digitalen Chancen. Unternehmen mit vorhandener Infrastruktur und Know-how entlang bestehender Trassen können an dieser Stelle gezielt unterstützen.

Die Bereitstellung unbeleuchteter Fasern ermöglicht es lokalen Netzbetreibern, kom-

munalen Trägern oder Carriern, eigene Systeme flexibel und wirtschaftlich effizient aufzubauen. Das reduziert Tiefbaukosten, fördert technologische Offenheit und erlaubt bedarfsgerechte Netzarchitekturen – sei es für FTTx-Projekte, regionale Backbones oder Aggregationsnetze. Ergänzt wird das Portfolio durch aktiv geschaltete Bandbreitenangebote mit hohen SLA-Klassen, die überall dort zum Einsatz kommen, wo kurzfristiger Bedarf besteht oder eigene Technik (noch) nicht verfügbar ist.

Vor Ort sichtbar – unsichtbare Wege entstehen in Jheringsfehn

Ein aktuelles Beispiel für diesen greifbaren Fortschritt lieferte im Mai 2025 eine Baumaßnahme der SEFE Energy im ostfriesischen Moormerland-Jheringsfehn. Entlang einer Verbindungsstraße entstand für das regionale Glasfasernetz des ausbauenden Unternehmens eine Kopplung an die Backbone-Trasse.

Die Fotostrecke am Ende dieses Beitrags zeigt, wie digitale Infrastruktur entsteht – vom Tiefbau über den Kabeleinzug bis hin zu den finalen Spleißarbeiten. So wird sichtbar, wie aus einem kleinen Bauprojekt Zukunft wird – und wie sich Fortschritt seinen Weg bahnt.

Open Access statt Insellösungen – Kooperation als Prinzip

Statt abgeschotteter Netze braucht es offene Modelle: Glasfasernetze sollten als Basis für Open Access fungieren – mit Zugang zu zentralen Internet-Knotenpunkten und einer

tiefen Integration entlang bestehender Infrastrukturen. Damit lässt sich doppelte Arbeit vermeiden, der eigenwirtschaftliche Ausbau beschleunigen und das volle Potenzial gemeinsamer Ressourcen ausschöpfen.

Gerade in strukturschwachen Regionen entstehen so realistische Chancen auf digitale Teilhabe – jenseits rein geförderter Einzelprojekte.

Ausblick: Unsichtbare Wege sichtbar machen

Trotz ihrer zentralen Rolle wird Dark Fibre in politischen Debatten weiterhin zu wenig berücksichtigt. Der Fokus liegt meist auf Endkundenanschlüssen – doch ohne starke Backbones, Aggregationsnetze und robuste passive Ebenen bleibt Digitalisierung Stückwerk. Gezielte regulatorische Impulse könnten hier viel bewegen – etwa durch vereinfachten Zugang zu Trassen, Förderfähigkeit von Backbone-Infrastruktur oder strategische Partnerschaften zwischen öffentlicher Hand und Wirtschaft.

Dark Fibre ist nicht nur Infrastruktur – sie ist ein strategischer Schlüssel für digitale Souveränität und wirtschaftliche Resilienz. Wer die Digitalisierung in Deutschland und Europa ernst nimmt, muss die unsichtbaren Wege sichtbar machen – und ihnen die Priorität geben, die sie verdienen. Denn nur mit einem starken Backbone findet die Fläche Anschluss – an die Netze von heute und die Möglichkeiten von morgen.



Intelligente Konnektivität, smarte Perspektiven – von Telco zu Techco



Matthijs van Seventer
CEO Trunkstar

Die Telekommunikationsbranche steht vor einem tiefgreifenden Wandel. Kund:innen erwarten mehr Flexibilität und Reaktionsgeschwindigkeit, während Margen und Rentabilität unter Druck geraten. Gleichzeitig sind erhebliche Investitionen nötig, um Deutschlands digitale Infrastruktur weiter auszubauen. Der dafür erforderliche Spielraum muss geschaffen werden, und genau hier bieten Künstliche Intelligenz (KI) und Automatisierung die Lösung. Für Anbieter ist es entscheidend, Prozesse zu modernisieren und digitale Potenziale konsequent zu heben.

Wettbewerbsnachteil durch fehlende Automatisierung

Trotz technologischer Fortschritte liegt der Automatisierungsgrad in vielen Bereichen der europäischen Telekommunikation noch unter dem internationalen Durchschnitt. In Deutschland werden zahlreiche Angebots- und Bestellprozesse weiterhin manuell oder über isolierte Einzellösungen abgewickelt. Studien zeigen: Selbst für einfache administrative Vorgänge benötigen viele Anbieter mehrere Tage – ein klarer Wettbewerbsnachteil in einem Umfeld, in dem Geschwindigkeit und Effizienz den Unterschied machen.

Immer mehr Unternehmen investieren daher gezielt in die Automatisierung interner Abläufe, insbesondere im Konnektivitätsmanage-

ment. Ziel ist es, manuelle, wiederkehrende Aufgaben zu reduzieren und Ressourcen dort einzusetzen, wo sie den größten Effekt haben. Wo Prozesse automatisiert werden, entstehen Freiräume für Innovation, Kundenfokus und Wachstum.

Effiziente digitale Ökosysteme: Vertrauensvolle Kommunikation

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist der Zugang zu verlässlichen, standardisierten Daten und die intelligente Nutzung bestehender Netzabdeckung. Der Markt bewegt sich in Richtung kooperativer Modelle: Anbieter arbeiten auf Basis klarer Regeln und unter Wahrung der Datensouveränität gezielt zusammen. So entstehen effiziente digitale Ökosysteme, in denen schnell und vertrauensvoll kooperiert werden kann.

Parallel wächst die Bedeutung intelligenter Systeme. KI-gestützte Technologien helfen, komplexe Standortanfragen schneller und präziser zu bewerten, Verfügbarkeiten zu ermitteln und fundierte Entscheidungen zu treffen. Sie sind ein zentraler Hebel, um steigenden Kosten und Investitionsdruck wirksam zu begegnen.

Unsere Mitgliedschaft im VATM unterstreicht unser Engagement für den deutschen Markt. Wir sehen es als unsere Aufgabe, die deut-

sche Telekommunikationsbranche aktiv auf dem Weg zur Techco zu begleiten: mit konkreten Lösungen, die sich bei unseren deutschen Kund:innen bereits in der Praxis bewährt haben. Gemeinsam mit diesen Unternehmen konnten wir nachweislich die Angebotszyklen verkürzen, die Datenqualität verbessern und Ressourcen effizienter nutzen.

Wettbewerbsfähigkeit in Deutschland stärken

Unser Ziel ist es, diese Erfahrung und Innovationskraft weiteren Marktteilnehmern zugänglich zu machen und damit die Wett-

bewerbsfähigkeit in Deutschland und Europa zu stärken. Deutschland ist für uns nicht nur Absatzmarkt, sondern ein strategisches Zentrum unserer europäischen Wachstumsstrategie. Die Zeit ist reif und wir sorgen dafür, dass unsere Kund:innen diesen Moment nicht verpassen. Denn wir sind überzeugt: Intelligente Technologien, Automatisierung und echte Zusammenarbeit sind der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg, national wie international.

trunkstar*

AI-powered software to supercharge your connectivity business



Automate quoting, ordering & delivery



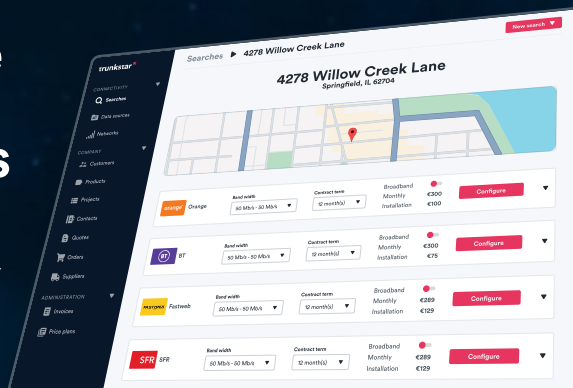
Control pricing, roles & margins



Manage networks & carrier data



Analyze performance & forecast



Warum schlechte Daten längst kein IT-Problem mehr sind – sondern ein betriebswirtschaftliches Risiko



Benjamin te Laak

Geschäftsführer
ableX GmbH

Datenchaos kostet. Täglich. Still. Viel.

Schlechte Daten sind längst kein IT-Problem mehr – sondern ein betriebswirtschaftliches Risiko. Daten gelten als Schlüsselressource der Digitalisierung. Doch oft bleiben sie unvollständig, veraltet oder schlicht falsch. Die Folgen reichen von Reibungsverlusten bis hin zu gravierenden Umsatz- und Vertrauensverlusten.

Die stille Kostenlawine beginnt im Kleinen – und trifft das Ganze

Besonders in der Telekommunikationsbranche, wo Netzbetrieb, Kundenservice, Abrechnung und Regulierung präzise Daten erfordern, entfalten selbst kleine Fehler große Wirkung. Sie entstehen durch manuelle Eingaben, uneinheitliche Formate oder fehlende Synchronisierung.

Die typischen Folgen:

- Dubletten und fehlerhafte Stammdaten
- Stockende Prozesse in Service, Provisionierung und Billing
- Ungenaue Reports und Planungen
- Mehrarbeit, Eskalationen im Kundendialog
- Kündigungen durch falsche Ansprache

Studien belegen: Ein erheblicher Teil der operativen Kosten hängt direkt mit mangelhafter Datenqualität zusammen. Und: Fehlerhafte Daten verhindern zusätzliche Erlöse.

Datenqualität zahlt sich doppelt aus – sofort

Weniger Fehler = weniger Verluste. Mehr Informationen = mehr Umsatz. Das bedeutet im Alltag: weniger Rückfragen, stabilere Prozesse, bessere Entscheidungen.

Gleichzeitig ermöglicht es:

- gezielte Kundenansprache
- präzise Produkt- und Tarifgestaltung
- fundierte Prognosen und Netzplanung

Beispiel aus der Praxis:

Moderne Datenmanagementsysteme wie ableX können Datensilos auflösen, Informationen harmonisieren und für eine zuverlässige Synchronisierung sorgen. So entsteht ein stabiles Fundament für Prozesse – vom Einkauf über den Netzbetrieb bis zur Geschäftsleitung.

Datenqualität ist kein IT-Detail, sondern ein Erfolgsfaktor.

- Weniger Fehler – mehr Effizienz
- Mehr Informationen – mehr Umsatz
- Bessere Daten – bessere Entscheidungen

Wer seine Daten nicht im Griff hat, verliert doppelt. Wer sie nutzt, gewinnt – Tag für Tag.



Martin Kaiser

Marketing & Business Development Director
Cordon Electronics Deutschland GmbH

Glasfaser-Boom: Chancen für Kreislaufmodelle in der Telekommunikation

Der kommende massive Umstieg auf glasfaserbasierte Internetangebote in Deutschland schafft neue Möglichkeiten erfolgreich Kreislaufmodelle für CPE* und Netzwerkkomponenten in der Telekommunikationsbranche aufzubauen.

Innovative Akteure, die diese Gelegenheit nutzen, können nach unseren Erfahrungen einen Mehrwert für alle Beteiligten des Ökosystems kreieren. Cordon Group refurbished / repariert in Europa und Nordamerika pro Jahr 30 Millionen elektronische Geräte im Telco-Sektor und für führende Premiummarken.

Nach unserer Erfahrung reduziert der Telekom-Dienstleister hierbei seine Gesamtbetriebskosten (TCO) für Endgeräte erheblich, erhöht die Zufriedenheit seiner Kunden durch einen einheitlicheren Kundenservice und ermöglicht kontinuierliche Innovationen, die ihn im Markt differenzieren. Die Verbraucher profitieren von kontinuierlichen Innovationen und niedrigeren Anschaffungskosten. Die Umwelt wird nachhaltig entlastet: weniger Rohstoffe, weniger CO₂ und eine erhebliche Reduzierung des Wasserverbrauchs und der Mengen an elektronischem Müll.

Um dieses „Triple“, z. B. im Bereich CPE*, zu realisieren, sollten die Endkunden ihre Geräte prinzipiell von ihrem Telekom-Dienstleistungsanbieter beziehen und sie auch dort wieder zurückgeben (oder verkaufen). Dies kann durch ein Mietmodell oder auch mit Anreizen als Verkaufsmodell realisiert werden.

Durch die logistische Zentralisierung und die Industrialisierung des Wiederaufarbeitungsprozesses können diese Geräte für einen Bruchteil ihres Neuwerts (10-15 %), in der Regel bis zu viermal, „aufbereitet“ und in den Kreislauf zurückgeführt werden. Die Produkte werden also kostengünstiger in der Haltung für die Dienstleister und Endkunden sowie erträglicher für unsere Umwelt.

* CPE = Customer Premises Equipment / Teilnehmernetzgeräte

Kundenschutz, Anbieterwechsel und die Rechtsprechung zu Vertragslaufzeiten



Dr. Florian Pagenkemper

*Fachanwalt für IT-Recht und
geschäftsführender Gesellschafter,
KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH*

Die Frage nach der zulässigen vertraglichen Bindung von Telekommunikationskunden ist in den Fokus geraten, seit die Erleichterung des Anbieterwechsels zum politischen Ziel erklärt wurde. Die langjährige Praxis, vor allem im Mobilfunkbereich, die Kunden über (frühzeitige) Verlängerungen des TK-Vertrages und hiermit verbundener Überlassung aktueller Endgeräte zu binden, ist kaum noch möglich.

Denn Art. 30 Abs. V der Universaldienstrichtlinie postuliert, „dass Verträge zwischen Verbrauchern und Unternehmen, die elektronische Kommunikationsdienste erbringen, keine anfängliche Mindestvertragslaufzeit beinhalten, die 24 Monate überschreitet“. Im aktuellen TKG ist aus „Die anfängliche Mindestlaufzeit...“ nun „Die anfängliche Laufzeit eines Vertrages...“ geworden.

Insbesondere die Mobilfunkanbieter haben – erfolglos – verschiedene Versuche unternommen, diese Laufzeitvorgabe durch Verlängerungsoptionen zu erweitern. Die Rechtsprechung schiebt bisher all diesen Versuchen konsequent einen Riegel vor (zuletzt: BGH, 10.07.2025, III ZR 61/24).

Beim Glasfaserausbau hingegen wird darüber gestritten, wann eine „anfängliche Laufzeit“ anfängt: Mit Vertragsschluss oder mit Freischaltung des Anschlusses? Die bisherige

Rechtsprechung (OLG Hamburg, 19.12.2024, 10 UKl 1/24) stellt auf das Vertragsschlussdatum ab – auch wenn dann noch Zeit bis zur Leistungserbringung ins Land geht. Hier steht eine höchstrichterliche Entscheidung aus. Es würde verwundern, wenn diese unternehmensfreundlich ausfällt.

Hat der Europäische Gesetzgeber unter dem Strich nun etwas für den Kundenschutz getan? Fraglich. Kunden möchten nicht nur einen leichten Anbieterwechsel, sondern auch subventionierte Endgeräte. Die Unternehmen bieten über Ratenkauf und Mietmodelle neue Vertragsarten, die diesem Bedürfnis Rechnung tragen. Nun ist der Kunde nicht mehr über den Telekommunikationsdienstleistungsvertrag länger als 24 Monate an den Anbieter gebunden, oft aber über einen Ratenkauf- oder Mietvertrag.

Der Anbieterwechsel mag teils leichter geworden sein, aber Kunden wollen von ihrem Anbieter vor allem das passende „Gesamtpaket“. Die Unternehmen müssen und werden weiterhin Lösungen finden, einerseits ihre Kunden insgesamt zufriedenzustellen und andererseits die unternehmensseitig gewünschte Bindung zu erzeugen. Ob diese Bestand haben werden, wird die künftige Rechtsprechung zeigen.



Dr. Sebastian Louven

Partner | Rechtsanwalt
 Fachanwalt für internationales Wirtschaftsrecht
 Louven Rechtsanwälte PartGmbH

Überragende Lösungen durch überragendes öffentliches Interesse?

Die aktuelle TKG-Novelle bringt wenig neuen Text – aber weitreichende Wirkung. In § 1 Abs. 1 Satz 1 TKG wird erstmals festgeschrieben, dass die Verlegung und Änderung von Telekommunikationslinien zum Ausbau öffentlicher Netze bis zum 31. Dezember 2030 im überragenden öffentlichen Interesse liegen. Was danach gilt, bleibt offen – ebenso wie der Umgang mit Fällen, die an der Jahresgrenze verlaufen.

Die Regelung ist überfällig. In einem früheren Entwurf war lediglich eine technologiebezogene Sonderregel vorgesehen. Nun liegt eine allgemeinere, bewusst einfach gehaltene Vorschrift vor. Sie ist geeignet, als allgemeine Konfliktlösungsnorm zu wirken: Wo der Telekommunikationsausbau betroffen ist, hat dieser – kraft überragenden Interesses – Vorrang. Behörden und Träger öffentlicher Belange müssen dies bei Genehmigungen und Abwägungsentscheidungen, aber auch bei der Planung berücksichtigen.

Bemerkenswert ist die semantische Staffelung im Gesetzestext: legitimes Interesse, öffentliches Interesse, überragendes öffentliches Interesse. Der Ausbau war schon zuvor legitim – daher auch bislang nicht pauschal zu versagen. Das öffentliche Interesse ist bei Netzinfrastrukturen selbstverständlich. Art. 87f Abs. 2 GG betont die privatwirtschaftli-

che Erbringung, nicht aber deren bloß privaten Charakter. Die neue Norm hebt das öffentliche Interesse nun auf eine überragende Stufe.

Doch was bedeutet „überragend“? Und: Wogegen überragend? Gegen konkurrierende Interessen Dritter? Gegen Grundrechte? Ein genereller Vorrang gegenüber allen Schutzgütern kann nicht intendiert sein. Gerade bei schwerwiegenden Eingriffen ist eine Einzelfallabwägung unerlässlich.

Die Regelung eignet sich daher vor allem als Klarstellung. Sie kann Verfahren strukturieren und Entscheidungen beschleunigen – nicht mehr, aber auch nicht weniger. Dies gilt etwa bei der Verlegung von Leitungen im Straßenraum, bei der Abstimmung mit Trägern öffentlicher Belange oder bei der naturschutzrechtlichen Prüfung. Auch komplexe Koordinierungsfragen im Zusammenspiel mit der Wohnungswirtschaft oder bei der Mitverlegung im Zuge von Baumaßnahmen lassen sich durch den gesetzlich normierten Vorrang besser bewältigen. Voraussetzung bleibt, dass der Vorrang nicht blind angewendet, sondern rechtlich eingeordnet wird – als gesetzgeberisch gewollte Leitlinie in einem zunehmend konfliktträchtigen Ausbaumfeld.

Einsatz von Mesh-Technologie im ISP-Umfeld: ein Gamechanger?



Harald Johr

Business Development Manager ISP
TP-Link Deutschland GmbH

Welche Vorteile können Mesh-Systeme für ISPs und ihre Kunden bringen? Mesh-Technologie besteht aus mehreren Zugangspunkten, die miteinander kommunizieren und so ein einheitliches Netzwerk aufbauen. Für Endnutzer bedeutet das: weniger Funklöcher, automatische Optimierung der Verbindung und nahtloses Roaming – das Endgerät bleibt also immer mit dem stärksten Signal verbunden, ohne dass eine manuelle Netzwerkauswahl nötig ist. Diese Eigenschaften sind vor allem in größeren Wohnungen, Häusern mit mehreren Etagen oder Gebäuden mit baulich bedingten Signalbarrieren von Vorteil.

Für ISPs ergeben sich daraus mehrere Effekte: Der Supportaufwand sinkt, weil weniger Verbindungsprobleme auftreten und die Einrichtung oft über einfache Apps erfolgen kann. Zudem lassen sich Mesh-Systeme skalieren – von kleinen Starterlösungen bis hin zu leistungsstarken Setups für anspruchsvollere Anwendungen. Durch Remote-Management-Funktionen können Provider Geräte zentral warten, Updates ausspielen oder bei Problemen eingreifen, ohne vor Ort zu sein. Im Überblick bedeutet das:

- **Reduzierte Supportkosten:** Dank der benutzerfreundlichen App und der hohen Zuverlässigkeit sinkt der technische Supportaufwand erheblich.

- **Skalierbare Produktpalette:** Vom Einstiegsgerät bis zum High-End-Router gibt es abgestufte Modelle für verschiedene Kundensegmente.

- **Remote-Management:** ISPs behalten die volle Kontrolle über Endgeräte, können Updates zentral ausspielen und bei Bedarf remote Support geben und eingreifen.

- **Attraktive Partnerprogramme:** Individuelle Branding-Optionen, flexible Logistiklösungen und ein dediziertes Account Management erleichtern die Integration in bestehende Geschäftsmodelle.

TP-Link ist bereits seit vielen Jahren im Bereich Netzwerktechnik aktiv und arbeitet weltweit mit Internet Service Providern (ISPs) zusammen. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf Mesh-Systemen, die im Heimbereich eine stabile und flächendeckende WLAN-Abdeckung ermöglichen.

Insgesamt tragen Mesh-Produkte dazu bei, die Servicequalität zu erhöhen, Ausfallzeiten zu verringern und Kundenzufriedenheit zu verbessern – ein Nutzen, der sowohl Endkunden als auch Anbietern zugutekommt.



Luca Pasqualone

Sales Consultant
valantic GmbH

TKG-Compliance: Zwischen Pflicht und Überforderung – wie sich Unternehmen jetzt auf- stellen müssen

Wenn Ermittlungsbehörden anklopfen, muss es schnell gehen – und vor allem rechtssicher. Anbieter elektronischer Kommunikationsdienste stehen unter wachsendem Druck, ihre gesetzlichen Pflichten zur Auskunft und Überwachung zuverlässig zu erfüllen. Die Anforderungen reichen von der Bereitstellung von Bestands- und Verkehrsdaten bis zur Umsetzung komplexer TKÜ-Maßnahmen – und das rund um die Uhr.

Was viele nicht bedenken: Die operativen und sicherheitsrelevanten Anforderungen an diese Prozesse sind hoch. Hinzu kommen neue regulatorische Vorgaben, etwa durch die E-Evidence-Verordnung und das sogenannte Quick-Freeze-Verfahren, die bis Mitte 2026 verpflichtend umgesetzt sein müssen. Sie bringen zusätzliche technische und organisatorische Herausforderungen mit sich – insbesondere für kleinere oder mittelgroße Anbieter, die häufig nicht über eigene Fachabteilungen oder Systeme verfügen.

Entsprechend groß ist der Handlungsdruck in der Branche: Wie lässt sich ein Quick-Freeze technisch umsetzen? Wie können Speicherlösungen so gestaltet sein, dass sie Daten dynamisch vorhalten und gezielt einfrieren – bei gleichzeitigem Schutz vor unbefugtem Zugriff? Und wie lassen sich künftig deutlich mehr Behördenanfragen fristgerecht und

dokumentiert abarbeiten – auch grenzüberschreitend im Rahmen von E-Evidence?

In der Praxis zeigt sich: Viele Unternehmen setzen inzwischen auf externe Lösungen – sei es durch spezialisierte Systeme oder durch die vollständige Auslagerung der Prozesse an zertifizierte Dienstleister. Dabei geht es nicht nur um Technik, sondern auch um Vertrauen: TKG-Compliance betrifft sensible Daten und erfordert geschultes Personal, definierte Prozesse und eine enge Abstimmung mit Behörden.

Ob intern oder ausgelagert – klar ist: Wer sich frühzeitig mit den neuen Anforderungen auseinandersetzt, minimiert Risiken und entlastet gleichzeitig seine Organisation.

Kommunikation, die ankommt: VATM macht Interessen sichtbar



Maria Schlechter

Leiterin Strategie und Kommunikation VATM

Die Kommunikationsarbeit des VATM wird als zentrales Instrument genutzt, um die Interessen des Verbandes sichtbar zu machen. In den vergangenen zwölf Monaten hat der Verband in mehr als 80 Pressemitteilungen und Statements, mit Social-Media-Kampagnen sowie kreativen Newslettern auf vielfältigen Wegen Politik und Öffentlichkeit erreicht und die Debatten rund um Digitalisierung, Wettbewerb und Infrastruktur mitprägen können.

Reichweitenstarke Marktstudie

Ein Highlight ist die jährlich erscheinende VATM-Marktstudie. Sie erzielt kontinuierlich enorme Aufmerksamkeit in Politik, Medien und Fachöffentlichkeit. 2025 erreichte sie eine Reichweite von 229 Millionen Kontakten – ein eindrucksvoller Beleg für die mediale Schlagkraft. Selbst im Sommerloch gelang es dem VATM, mit einem Recap weitere 118 Millionen Kontakte zu generieren. Damit ist die Studie eines der wichtigsten Sprachrohre des Verbandes.

Kampagnen mit Strahlkraft

Darüber hinaus setzt der VATM auf Imagekampagnen, die die Chancen der Digitalisierung betonen. Mit Botschaften wie „Digitalisierung macht das Leben so viel leichter“ oder „Digitalisierung rettet Leben“ wird die Bedeutung moderner Netze für Alltag, Forschung, Medizin und Klimaschutz greifbar.

Politische Kommunikation

Ein Schwerpunkt liegt auf der gezielten Ansprache politischer Entscheidungsträger. Bereits vor der Bundestagswahl 2025 adressierte der Verband seine Positionen direkt an Kandidatinnen und Kandidaten. Mit Positionspapieren, einer Wahlkampf-Landingpage und Wahlkreis-Newslettern brachte sich der VATM mit zentralen Forderungen in die Debatte ein.

Sichtbarkeit bei Veranstaltungen

Auch durch Präsenz auf Leitmesse wie dem Mobile World Congress in Barcelona, der ANGA COM in Köln und der Connected Germany oder durch hochkarätige Roundtables stärkt der Verband seine Sichtbarkeit. So werden Medienarbeit, Netzwerken und politische Botschaften erfolgreich verbunden.

Eine starke Stimme für unsere Mitglieder

Die Kommunikationsarbeit des VATM ist nicht Selbstzweck, sondern konsequent auf die Mitglieder ausgerichtet. Im Mittelpunkt steht, ihre Interessen sichtbar zu machen, ihre Anliegen in Politik und Öffentlichkeit zu platzieren und die Bedeutung der Branche zu unterstreichen. So schafft der Verband eine starke Stimme für seine Mitglieder und trägt dazu bei, gemeinsam die digitale Zukunft Deutschlands erfolgreich zu gestalten.

Informationskampagnen des VATM 2024/2025

Image-Kampagne
„Digitalisierung ...
macht das Leben
so viel leichter“



VATM-Landingpage zur
Bundestagswahl: Die digitale
Transformation gestalten –
Forderungen an die künftige
Bundesregierung

VATM-Wahlkampf-Kampagne
mit dem VATM-Positionspapier
zur Bundestagswahl 2025
sowie regelmäßigen Wahl-
kreis-Newslettern.



Social-Media-Video-
Botschaften anlässlich der
Koalitionsverhandlungen

Der Verband stellt sich vor



Die stärksten Mitglieder – ein starker Verband:

Die Einbindung und Repräsentation unserer Mitglieder über Aktionen, Veranstaltungen und Projekte – ob online oder offline – gehört zu unseren zentralen Aufgaben. Unsere Überzeugung für Wettbewerb und Begeisterung für Innovation treibt uns täglich an, den Markt gemeinsam weiterzuentwickeln. Dafür stehen wir als Team – in Köln, Berlin und Brüssel.

Vor 27 Jahren traten junge Unternehmen mit Mut, Begeisterung und klaren Visionen an, um den liberalisierten Telekommunikationsmarkt neu zu gestalten. Bis heute führt der VATM ein starkes Netzwerk von Unternehmen zusammen und gestaltet die politischen wie wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland und Europa verlässlich mit.

Der Markt hat sich in dieser Zeit enorm weiterentwickelt mit vielen neuen Herausforderungen, neuen Entwicklungen und Innovationen auf den Märkten.

Der VATM hat im Frühjahr 2025 sein Verbandsprofil neu geschärft mit klarem Fokus auf die großen wirtschaftspolitischen Themen und Herausforderungen in der Digital- und Telekommunikationsbranche. Das Wettbewerbsumfeld und die Herstellung fairer Marktverhältnisse bleiben auch weiterhin Schwerpunkte des Verbandes. Durch die sichtbare Erweiterung in Richtung Digitalisierung werden wir uns noch stärker für Themen wie den Abbau überbordender Bürokratie, den Einsatz von KI und Dienste auf den neuen Netzen einsetzen. Angepasst ist daher auch der Name, der hinter dem Kürzel VATM steht: Aus dem „Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehr-

wertdiensten“ ist der „Verband der Anbieter im Digital- und Telekommunikationsmarkt“ geworden.

Mit inzwischen mehr als 190 Mitgliedern ist der VATM einer der bedeutendsten Branchenverbände der deutschen Telekommunikationswirtschaft. Seine Mitglieder versorgen mehr als 80 Prozent aller Festnetzkunden sowie nahezu alle Mobilfunkkunden außerhalb der Deutschen Telekom. Sie haben in den vergangenen Jahrzehnten deutlich über 100 Milliarden Euro in den Markt investiert und treiben den Ausbau moderner Netze entschlossen voran.

Der VATM ist damit nicht nur wichtigster Ansprechpartner für die Interessen seiner Branche, sondern auch Motor für Wettbewerb, Innovation und Zukunftsfähigkeit. Das Verbandsmotto „Wettbewerb verbindet“ ist und bleibt dabei die DNA des VATM – und zugleich das Versprechen, auch in den kommenden Jahren die Entwicklung des Marktes aktiv mitzugestalten.



Neues Führungsduo an der Spitze des VATM: Valentina Daiber (Telefónica Deutschland) wurde zur Präsidentin gewählt, Wolfram Rinner (GasLINE) zum Vize-Präsidenten.



Virtuelle Pressekonferenz des VATM: Die jährliche VATM-Marktstudie ist die renommierte Analyse der Entwicklung auf dem deutschen TK-Markt mit den wichtigsten Kennzahlen der Branche, erstellt von DIALOG CONSULT. Das Beratungsunternehmen ist ein Kenner der Branche und beobachtet dieses seit 27 Jahren intensiv.

Das Präsidium des VATM







Valentina Daiber

Präsidentin des VATM,
Vorständin Recht und Corporate
Affairs, Telefónica Deutschland



Wolfram Rinner

Vize-Präsident des VATM,
Geschäftsführer
GasLINE GmbH & Co. KG



Timm Degenhardt

Mitglied des Advisory
Committee der Deutschen
Glasfaser, Managing Director
der OMERS Infrastructure



Markus Hendrich

Vorstandsvorsitzender
ecotel communication ag



Michael Jungwirth

Mitglied der Geschäftsleitung,
Director Public Policy & External
Affairs Vodafone Deutschland,
Director Public Policy
Vodafone Group



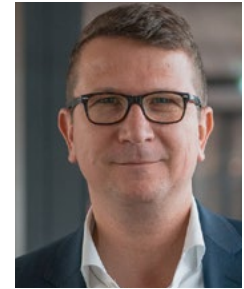
Michael Martin

CEO 1&1 Mobilfunk GmbH,
Vorstand 1&1
Telecommunication SE



Carina Panek

Mitglied der Geschäftsleitung
Plusnet GmbH



Karsten Rudloff

Geschäftsführer
dtms GmbH



Rickmann v. Platen

Geschäftsführer
freenet DLS GmbH



Soeren Wendler

CSO, Geschäftsführer
Marketing und Vertrieb
Deutsche GigaNetz GmbH



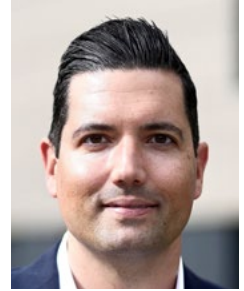
Stephan Drescher

Geschäftsführer
envia TEL GmbH



Dr. Christian Humpert

Vorsitzender der
Geschäftsführung
DB broadband GmbH



Dirk Pasternack

Geschäftsführer
vitroconnect GmbH



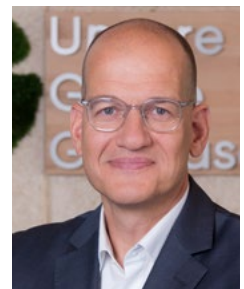
Christopher Rautenberg

Mitgründer und
Geschäftsführer
metrofibre GmbH



Dr. Michael Ritter

Sales Director Strategic
Alliances DACH & CEE bei
Colt Technology Services
GmbH



Jörn Schoof

Chief Commercial Officer/
Geschäftsführung
Unsere Grüne Glasfaser
GmbH & Co. KG



Felix Stiegeler

Gründer und Geschäftsführer
Stiegeler Internet Service GmbH



Andrea Weber

Chief Legal Officer
Vantage Towers AG



Mario Zöller

Chief Technology Officer
Tele Columbus AG

Geschäftsstelle und Büros des VATM

Geschäftsführung

Dr. Frederic Ufer



Dr. Frederic Ufer

Geschäftsführer des VATM

Geschäftsstelle Köln

VATM e.V. • Frankenwerft 35 • 50667 Köln
Tel: +49 (0) 221 – 376 77-25 • E-Mail: vatm@vatm.de

Hauptstadtbüro Berlin

VATM e.V. • Reinhardtstr. 31 • 10117 Berlin
Tel: +49 (0) 30 – 505 615-38 • E-Mail: berlin@vatm.de

Gerrit Wernke

Tel: +49 (0) 176 – 301 698 97 • E-Mail: gw@vatm.de

Steffen Lehmann

Tel: +49 (0) 157 – 776 935 79 • E-Mail: sl@vatm.de

Solveig Orlowski

Tel: +49 (0) 163 – 376 77-25 • E-Mail: so@vatm.de



Gerrit Wernke

Leiter VATM-Hauptstadtbüro



Steffen Lehmann

Referent Public Affairs



Solveig Orlowski

Repräsentantin Hauptstadtbüro

Büro Brüssel

VATM e.V. • Rue de Trèves 49-51 • 1040 Brüssel
Tel.: +32 (0) 2 – 446 0077 • E-Mail: brussels@vatm.de

Lilyana Borisova

Tel: +32 489 37 80 65 • E-Mail: lb@vatm.de



Lilyana Borisova

Leiterin des
VATM-Büros Brüssel



Dr. Axel Spies

Washington Office des VATM
Verbindungsanwalt USA



Jeffrey Al-Ali

Leiter Recht und
Regulierung



Eske Meyer

Referentin für Recht
und Regulierung

Recht und Regulierung

Jeffrey Al-Ali

Tel: +49 (0) 163 – 51 85 926 • E-Mail: ja@vatm.de

Eske Meyer

Tel: +49 (0) 163 – 376 77-24 • E-Mail: em@vatm.de



Maria Schlechter

Leiterin Strategie und
Kommunikation



Thomas Peter

Pressereferent

Kommunikation

Maria Schlechter

Tel: +49 (0) 163 – 51 85 879 • E-Mail: ms@vatm.de

Thomas Peter

Tel: +49 (0) 163 – 376 77-23 • E-Mail: tp@vatm.de

Unser Team

Ursula Selker

Tel: +49 (0) 221 – 376 77 19 • E-Mail: us@vatm.de

Andreas Vogel

Tel: +49 (0) 221 – 376 77-31 • E-Mail: av@vatm.de

Sandra Holly

Tel: +49 (0) 221 – 376 77-12 • E-Mail: sh@vatm.de

Philipp Weiß

Tel: +49 (0) 221 – 376 77-30 • E-Mail: pw@vatm.de

Claudia Schmitz

Tel: +49 (0) 221 – 376 77-17 • E-Mail: cs@vatm.de

Khrystyna Kharchuck

Tel: +49 (0) 221 – 376 77-25 • E-Mail: kk@vatm.de



Ursula Selker

Assistentin der Geschäftsführung/
Büroleitung



Andreas Vogel

Eventmanager



Sandra Holly

Team-Assistentin



Philipp Weiß

Team-Assistent



Claudia Schmitz

Team-Assistentin



Khrystyna Kharchuk

Auszubildende

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

010012 Telecom



1&1 AG



1&1 Telecommunication SE

1&1 versatel



5G Synergiewerk

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

Mitgliederübersicht

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM

Impressum

**Verband der Anbieter im Digital- und
Telekommunikationsmarkt (VATM) e.V.**

Reinhardtstr. 31
10117 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 – 505 615-38

E-Mail: berlin@vatm.de

Web: www.vatm.de

Alle Rechte der Verbreitung des „VATM-Jahrbuch 2025“ liegen beim VATM (Verband der Anbieter im Digital- und Telekommunikationsmarkt e. V.). Die Übernahme, Übersetzung oder Vervielfältigung jeder Art (auch in Teilen) bedürfen der Zustimmung des Herausgebers.

Stand:

01. September 2025

Bildverweise:

Lenoir Photography,
Florian Schuh, Constantin
Ehrchen, cineMars

Konzept & Gestaltung:

Punktkom Werbeagentur
Gaulstraße 7 · 51688 Wipperfürth
Tel.: +49 (0) 22 67 – 88 88 88-0
www.punktkom.de



Hauptstadtbüro:

Reinhardtstr. 31
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 505615-38

Geschäftsstelle:

Frankenwerft 35
50667 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 37677-25

Europabüro:

Rue de Trèves 49-51
1040 Brüssel
Tel.: +32 (0) 2 – 446 0077

Sie erreichen uns auch per E-Mail unter: vatm@vatm.de

www.vatm.de