



VATM-INHAUS FORUM

**PRAXISEINBLICK: ZWEI JAHRE NE4: WELCHE
ERKENNTNISSE HAT DIE DEBATTE ERGEBEN?**

**TKI CEO DR. MATTHIAS POHLER & PYUR DIRECTOR HOUSING
SOUTH-WEST THOMAS J. KOLLMANN**

09. JULI 2026





Marktumgebung

- › Die Koalition will Glasfaser nicht nur „bis zur letzten Milchkanne“, sondern auch „bis in **jede (Miet-)Wohnung**“ vorantreiben; der Ausbau der NE4 soll mit Blick auf den GIA neue gesetzgeberische Impulse erhalten
- › Glasfaserinvestments sind **integrale Gesamtinvestments** und von **langen Amortisationszeiträumen** geprägt
- › Glasfaserausbau wird durch die **Wohnungswirtschaft aktiv gestaltet**
- › Fortführung bzw. Neubeginn **langfristig angelegter Partnerschaften** zwischen Netzbetreibern und der Wohnungswirtschaft
- › Das aktuelle Umfeld erschwert diese Kooperationen

NE 4-Investitionsumfeld

- › Die Netzebene 4 ist von **strategischer Bedeutung** sowohl für Gebäudeeigentümer als auch für Netzbetreiber (Gestattungsverträge als neue Währung)
- › Seit der TKG-Novelle 2021 sind **regulatorische Mechanismen** in Bezug auf die Netzebene 4 vorhanden (bspw. Konzernklausel)
- › Die Wohnungswirtschaft investiert in das Asset Glasfasergebäudenetze (**siehe TKI-Studie**) über **strategische Partnerschaften** mit Netzbetreibern
- › Nachfrage nach Glasfaser-Anschlüssen wächst stetig aber langsam auf ca. 8 Mio. aktivierte HH (*Vgl. DCE basierend auf Daten von VATM (2026)*)

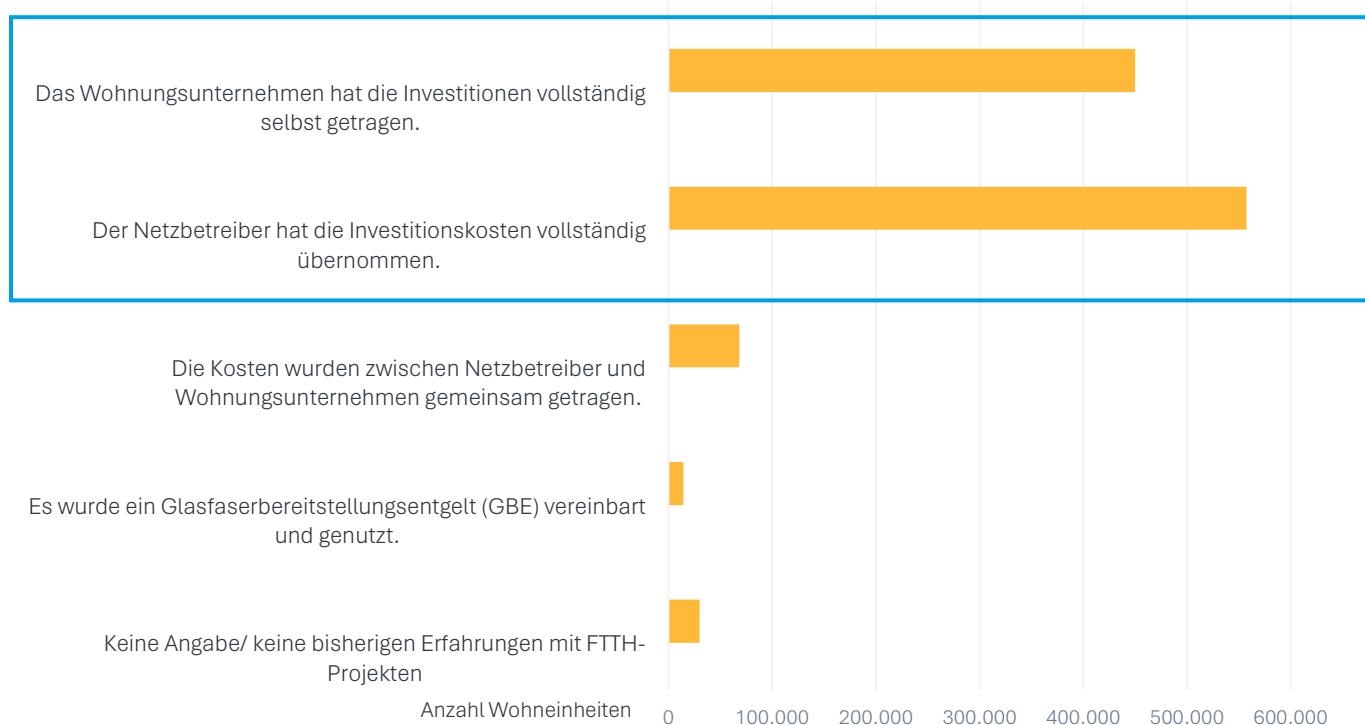
NE 4-Refinanzierung

- › **Grundhafte Investitionslogiken** gelten auch für NE 4-Investments
- › **Amortisationszeiträume** des Erstinvestors strecken sich nach aktuellem Preisgefüge über **mind. 15 Jahre** und erfordern entsprechende Planungssicherheit in Bau, Betrieb und **Monetarisierung**
- › **Direktkonkurrenz zu weiteren Technologien** (Infrastrukturwettbewerb) und **fehlende Migrationsszenarien** können den Amortisations-Zeitraum **gefährden**
- › einseitig kommerziell vorteilhafte Mitnutzungsanträge zu **unwirtschaftlichen Entgelten** stellen ein zusätzliches Risiko dar

Auszug TKI-Studie: Ergebnisse Online-Umfrage

Welches Finanzierungsmodell wurde bei Ihren bisherigen FTTH-Projekten überwiegend verwendet?

Ergebnis der Umfrage



Implikationen

- Unterschiedliche Finanzierungsmodelle kommen bei FTTH-Projekten zum Einsatz.
- In der Umfrage zeigt sich: Häufig tragen entweder das Wohnungsunternehmen oder der Netzbetreiber die Investitionen vollständig.
- Beide Modelle sind ähnlich stark vertreten.
- Deutlich seltener werden die Kosten partnerschaftlich zwischen beiden Akteuren geteilt.
- Das Glasfaserbereitstellungsentgelt (GBE) spielt bislang eine untergeordnete Rolle.
- Die Angaben basieren auf einer Einzelwahl pro Unternehmen – Mehrfachnennungen waren nicht möglich. Zudem wurde jeweils der gesamte Wohnungsbestand des Unternehmens berücksichtigt.
- Fazit: Klare Tendenz zu einseitiger Kostenübernahme, Mischmodelle nur vereinzelt genutzt.

Glasfaserinvestition und Refinanzierung: Praxiseinblick

Erfolgreiche Glasfaserinvestitionen in die Netzebene 4 sind von zahlreichen Parametern abhängig, die auf aktuelle Marktgegebenheiten abgestimmt sein müssen

Zu berücksichtigende Kostenfaktoren NE 4

Scope

- › Anzahl WE/Objekte
- › Ausbauperiodenraum

CAPEX NE 4-Ausbau

- › Ausbau-Invest inkl. Dokumentation (ca. 85%)
- › Auskundung inkl. Abstimmung mit Gebäudeeigentümer
- › Nachverdichtung
- › Set-Up
- › Kapitalkosten (WACC)

OPEX

- › Schadensfälle
- › Management & Verwaltung
- › Inflation

Zu berücksichtigende Refinanzierungsfaktoren NE 4

NE 4-Pachtmodell (installierte WE)

- › Pacht pro WE inkl. Time-Lag
- › Vertragsdauer vs. Lebensdauer
- › Ausfallrisiko
- › Zusatzprämien? (Auslastung/zweite Faser/etc.)

Open Access Fasermietmodell (Kunden)

- › Nutzungsentgelt pro aktiver Faser inkl. Time-Lag
- › Start-/Mindestpenetration
- › Penetrationsverlauf
- › Up-Front-Vergütung
- › Vertragsdauer vs. Lebensdauer

In großen Bau- und Infrastrukturobjekten können klassische Economies of Scale durch Komplexitätseffekte überkompensiert werden. **Diseconomies of Scale!**

Quelle: Diseconomies of Scale, National Academy of Construction, 2021

Ökonomische Rahmenbedingungen nach dem DCE

Die Düsseldorf Competition Economics GmbH sieht im Referentenentwurf der TKG-Novelle über das Thesenpapier im Auftrag des ANGA eine Verschlechterung der Rahmenbedingungen für Investitionen in den flächendeckenden Glasfaserausbau

§ 22b TKG-E (gesetzlicher Zugang zur NE 4)

- › § 22b macht den Zugang zum gesetzlichen Regelfall
- › regulierte Mitnutzung zu kostenorientierten Entgelten bedroht die Profitabilität des integrierten Gesamtinvestments Glasfaser
- › alternativen Netzbetreibern wird Wholesale-Nachfrage entzogen und stärkt Marktmacht von vertikal integrierten Netzbetreibern (vor allem Telekom)
- › gesetzliche verankerter Default-Zugang und rein kostenbasierte Entgeltvorgaben ist abzulehnen aufgrund von Ankerwirkung auf den Gesamtmarkt

§ 144 TKG-E (Vollausbaurecht)

- › § 144 greift in funktionierende Kooperationen ein und ermöglicht Rosinenpicken
- › ausschließlich bei Blockade gerechtfertigt
- › regulatorische Verlässlichkeit ist Voraussetzung für Investitionsbereitschaft und regulatorisches Eingreifen nur bei Marktversagen ratsam

Regulatorische Rahmenbedingungen nach dem DCE

Im aktuellen Wachstumsmarkt Glasfaser würde dynamische Ineffizienz zu höheren volkswirtschaftlichen Kosten führen

Regulatorische Prämissen

- › Regulierungsrisiken in einem wachsenden Markt erhöhen Renditeerwartungen und beeinflussen damit das Investitionsverhalten
- › der Ausbau erfordert **erheblich Vorabinvestitionen** (Tiefbau, Kabelverlegung, Hausanschlüsse, Netzwerktechnik) und wird über **lange Zeit** refinanziert
- › zudem sind die Risiken **Nachfrageentwicklung, Parallelausbau, Kapitalkostenentwicklung, Baukostenentwicklung** dem Glasfasermarkt inhärent:
- › Einklang **statischer und dynamischer Effizienz** als Prämisse für regulatorische Eingriffe
- › statisch: angemessene Zugangspreise, die Erstinvest berücksichtigen und nicht nur kostenorientiert sein
- › dynamisch: Förderung Entstehung neuer Infrastruktur durch Schaffung von Investitionsanreizen und Möglichkeit tragfähiger Geschäftsmodelle (lfd. Betriebskosten + Investitionskosten + Risiko)



VIELEN DANK FÜR DIE AUFMERKSAMKEIT!



Dr. Matthias Pohler, CEO TKI

