

Öffentlicher Sektor - Zukunft gestalten Blog

By PwC Deutschland | 14.03.2023

Glasfaser-Geschäftsmodelle auf dem Prüfstand

Bei der Verfügbarkeit von Glasfaseranschlüssen hinkt Deutschland im internationalen Vergleich immer noch hinterher, baut die Glasfasernetze aber seit einigen Jahren mit enormem Tempo aus:

Gemeinsam mit Großbritannien und Frankreich gehört Deutschland im Ranking des FTTH Council Europe (Fibre to the home, FTTH) zu den europäischen Ländern mit den höchsten Zuwachsraten. Hauptgrund dafür ist der Kapitalzufluss privater Investoren: Geschätzte 50 Milliarden Euro wurden in den vergangenen fünf Jahren unter anderem durch Private-Equity-Investoren, Versicherungen und Infrastrukturfonds für den Glasfaserausbau in Deutschland bereitgestellt und sollen in den kommenden zehn Jahren verbaut werden.

Hoher Wettbewerbsdruck

Dies hat den deutschen Breitbandmarkt spürbar professionalisiert: Führende Anbieter arbeiten heute digitaler, schneller und effektiver als noch vor einigen Jahren. Das sind gute Nachrichten für den Standort Deutschland. Doch der gestiegene Wettbewerbsdruck stellt manch etablierten Anbieter vor Herausforderungen.

Wer heute im deutschen Glasfasermarkt seinen Marktanteil erweitern oder auch nur halten möchte, muss über effiziente Prozesse, ausreichende Finanzierung und Baukapazitäten sowie wettbewerbsfähige Kostenstrukturen verfügen. Viele der kleinen und mittelgroßen Netzbetreiber sind noch nicht optimal aufgestellt – und könnten dauerhaft Marktanteile einbüßen.

Neue Konkurrenz

Besonders groß ist das Risiko für regionale Anbieter und für Netzbetreiber mit Kupfernetzen (Fibre to the curb, FTTC) oder Koaxialnetzen. Denn: Überbaut ein neuer Anbieter ein FTTC-Netz mit Glasfaser, wertet dies das bestehende FTTC-Netz deutlich ab.

Deshalb sollten regionale Anbieter ihre Geschäftsprozesse und Ausbaustrategien überprüfen, Handlungsmaßnahmen ableiten und priorisieren. Dabei sollten auch erweiterte strategische Optionen Berücksichtigung finden. Mit strategischen Partnerschaften etwa können Anbieter Schwächen im eigenen Geschäftsmodell kompensieren.

Und selbst eine Veräußerung (von Teilen) des Geschäfts sollte nicht ausgeschlossen werden, denn die Bewertungen sind nach wie vor attraktiv, und möglicherweise kann der Erlös an anderer Stelle erfolgsversprechender eingesetzt werden.

Ansprechpartner:

[Caspar von Preysing](#)

[Zu weiteren PwC Blogs](#)

Keywords

[Netzbetreiber](#), [Prozesse](#), [Wettbewerb](#), [Öffentliche Unternehmen](#)

Contact



Prof. Dr. Rainer Bernnat

Frankfurt am Main

rainer.bernnat@pwc.com