



KOSTENLOSE GLASFASERVERSORGUNG FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT (FTTH)



vdw

Die Wohnungswirtschaft
Niedersachsen Bremen

Braunschweig, 02. September 2026 © DSC

DSC
DIETMAR SCHICKEL
CONSULTING

DSC für die Wohnungswirtschaft – Unabhängig. Vernetzt. Marktübergreifend.

Wir sind der neutrale Brückenbauer zwischen Wohnungswirtschaft und Anbietern.

- **Über 10 Jahre Expertise** : Mehr als 20 Experten aus TK-, Energie- und Messdienstleistungsbranche
- **Unabhängige 360°-Beratung**: Anbieterneutral von der Strategie über die Ausschreibung bis zur Vertragsverhandlung
- **Telekommunikation & Netzinfrastruktur** - Glasfaserausbau | TV, Internet & Telefonie
- **Klima, Energie & Dekarbonisierung** - Wärme & Geothermie | Photovoltaik | E-Mobility | Submetering / Metering 2.0 | Energiebezugsoptimierung
- **Smarte Gebäude-Services** - Digitaler Heizungskeller | Rauchwarnmelder
- **Strategische Zusatzleistungen** - Fördermittelberatung (Bund & Länder)





01 | Der Glasfasermarkt

Wo stehen wir heute

Ausgangslage: Die NE4 wird zum Flaschenhals des Glasfaserausbaus

Von Homes Passed über Homes Connected bis zum aktiven Glasfaseranschluss

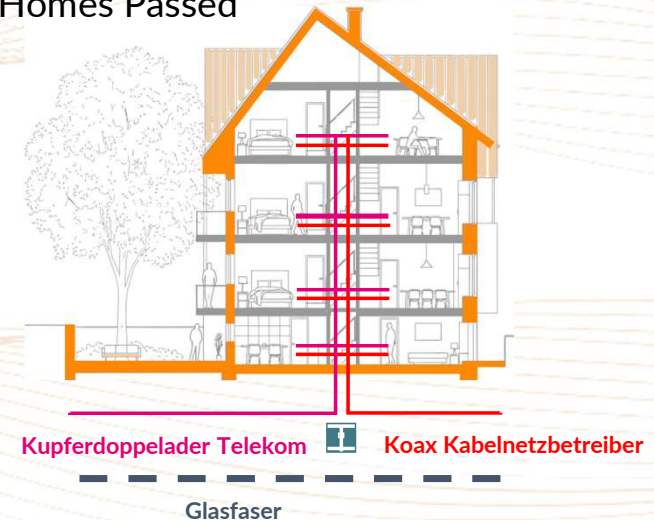
Glasfaser-Ausbaustatus

WERT

- Homes Passed

32 Mio. HH

Homes Passed



Quellenhinweis: VATM TK-Marktanalyse-Deutschland 2026

Ausgangslage: Die NE4 wird zum Flaschenhals des Glasfaserausbaus

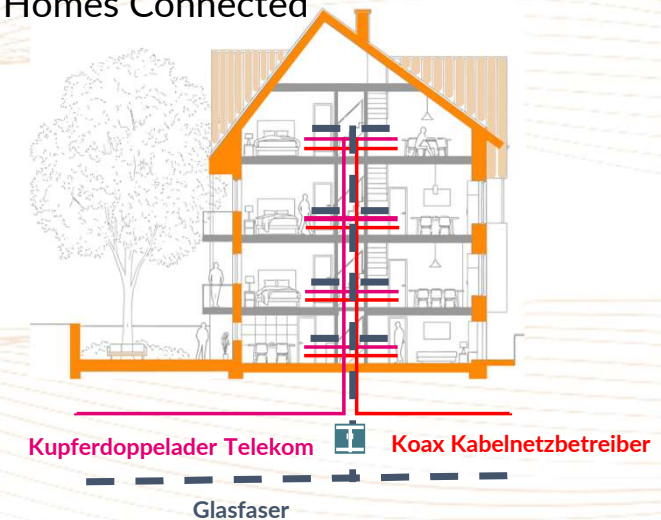
Von Homes Passed über Homes Connected bis zum aktiven Glasfaseranschluss.

Glasfaser-Ausbaustatus

WERT

- Homes Passed 32 Mio. HH
- Homes Connected (Verfügbare Anschlüsse) 12,5 Mio. HH

Homes Connected



Quellenhinweis: VATM TK-Marktanalyse-Deutschland 2026

Ausgangslage: Die NE4 wird zum Flaschenhals des Glasfaserausbaus

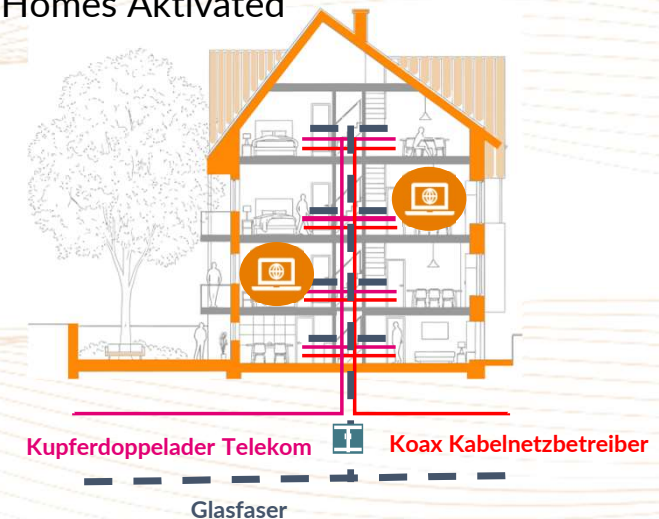
Von Homes Passed über Homes Connected bis zum aktiven Glasfaseranschluss

Glasfaser-Ausbaustatus

WERT

- | | |
|---|--------------|
| ■ Homes Passed | 32 Mio. HH |
| ■ Homes Connected (Verfügbare Anschlüsse) | 12,5 Mio. HH |
| ■ Aktive Anschlüsse | 7,8 Mio. HH |

Homes Aktivated



Quellenhinweis: VATM TK-Marktanalyse-Deutschland 2026

Die Bremsklötze: Warum die Glasfaser nicht bis in die Wohnung kommt

Vier zentrale Hürden beim Ausbau der Netzebene 4.

01 | Anbieterwahl & strategische Entscheidung

Eine Gestattung ist mehr als eine formale Zustimmung:

Wer ist der richtige Ausbaurpartner? Ausbau des gesamten Bestands oder nur attraktiver Einzelliegenschaften? Zusammenarbeit auf Augenhöhe?

02 | Technische Komplexität & Koordination

Jedes Gebäude ist anders:

Individuelle Leitungswege, Brandschutz und Bestandsinfrastruktur treffen auf hohen Koordinationsaufwand bei Begehungen, Terminen und Wohnungszugängen.

03 | Geringe Take-up-Rate & fehlender Mieterdruck

Glasfaser? Für viele noch kein Muss:

Bestehende Kabel- und VDSL-Angebote reichen vielen Mietern heute noch aus. Entsprechend gering ist die aktive Nachfrage nach Glasfaser.

04 | Bestehende Infrastruktur & Vertragsbindungen

Gewachsene Strukturen & Vertragsbindungen:

Bestehende Netze, Verträge und Eigentumsverhältnisse treffen auf unterschiedliche Ausbauinteressen der Anbieter.

**Die Botschaft der ist erstaunlich einheitlich:
Nicht das „Ob“ des Glasfaserausbaus ist die Frage – sondern das „Wer, wie und wann“.**

02 | Telekommunikationsgesetz

Die wesentlichen Änderungen für den Glasfaserausbau im Gebäude

Die folgenden Ausführungen dienen der allgemeinen Einordnung des geltenden Rechtsrahmens und der geplanten Änderungen. Sie stellen keine Rechtsberatung dar.

Der Blick nach Europa: Die Zukunft ist Full Fiber

Der Digital Networks Act soll den Übergang von Kupfer auf Glasfaser beschleunigen.

Digital Network Act (DNA)

Die EU-Kommission hat den DNA am **21. Januar 2026 als Verordnung vorgeschlagen**; Er soll insbesondere den bisherigen Europäischen Kodex für elektronische Kommunikation ersetzen und den EU-Rechtsrahmen stärker harmonisieren.

01 | Kupferabschaltung wird strategisches Ziel

Der DNA soll den Übergang von bestehenden Kupfernetzen zu einer vollständigen Glasfasenumgebung beschleunigen.

02 | Nationale Migrationspläne

Die Mitgliedstaaten sollen verbindliche Übergangspläne für einen geordneten Ausstieg aus den Kupfernetzen aufstellen.

03 | Zeithorizont 2030 – 2035

Die EU-Kommission sieht den Übergang von Kupfer zu fortschrittlichen Netzen in diesem Zeitraum vor.

Die Frage ist perspektivisch nicht mehr „Kupfer oder Glasfaser?“ – sondern „Wann und wie erfolgt der Übergang auf Glasfaser?“

Status quo: Der aktuelle Rechtsrahmen

GIA und TKG als zentrale Grundlagen für den Glasfaserausbau.

01 | Europäischer Rahmen – GIA

Die Gigabit-Infrastruktur-Verordnung gilt unmittelbar in Deutschland und setzt den europäischen Rahmen für den schnelleren Ausbau von Netzen mit sehr hoher Kapazität.

02 | Nationaler Rahmen – TKG

Das TKG regelt insbesondere Zugangs-, Mitnutzungs- und Ausbauforderungen und bildet damit den zentralen nationalen Rechtsrahmen für den Glasfaserausbau.

03 | Politische Priorisierung

Seit dem 30. Juli 2025 liegt der Ausbau öffentlicher Telekommunikationsnetze befristet bis Ende 2030 im **überragenden öffentlichen Interesse**.

Das Ziel: mehr Tempo beim Ausbau in die Wohnung.
Die Folge: Das Verhältnis zwischen TK-Anbietern und Wohnungswirtschaft verändert sich.

Wer entscheidet künftig über Anbieter, Ausbaukonzept und Zeitpunkt?

Was gilt heute: § 134 TKG* Zugang zum Grundstück und Gebäude

Duldung von Hausanschluss und Grundstücksquerung.

01| HAUSANSCHLUSS

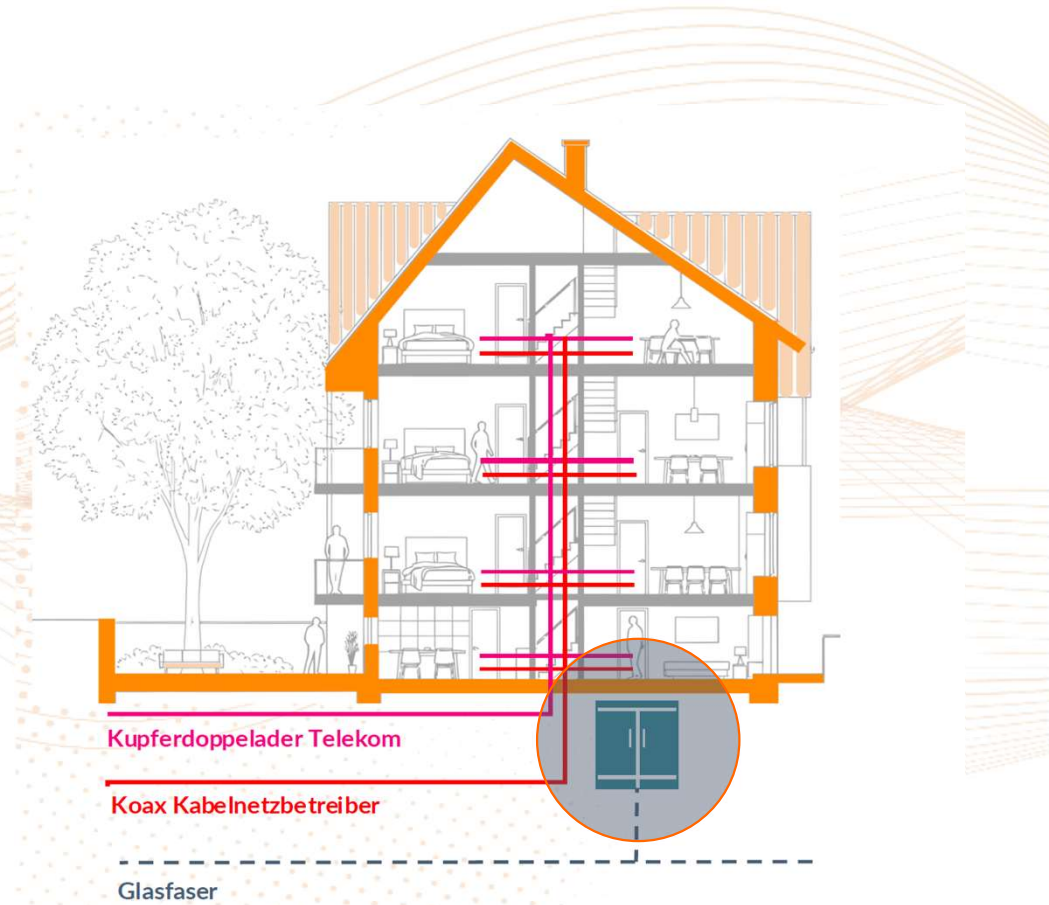
Anbindung des Gebäudes an das öffentliche Netz

Die Errichtung bzw. Zuführung des Telekommunikationsanschlusses zum Gebäude ist von gesetzlichen Duldungspflichten geregelt.

02| QUERUNG DES GRUNDSTÜCKS

Leitungsführung auf dem Grundstück

Grundstückseigentümer müssen unter bestimmten Voraussetzungen die Nutzung ihres Grundstücks für Telekommunikationslinien dulden – auch zur Versorgung anderer Grundstücke.

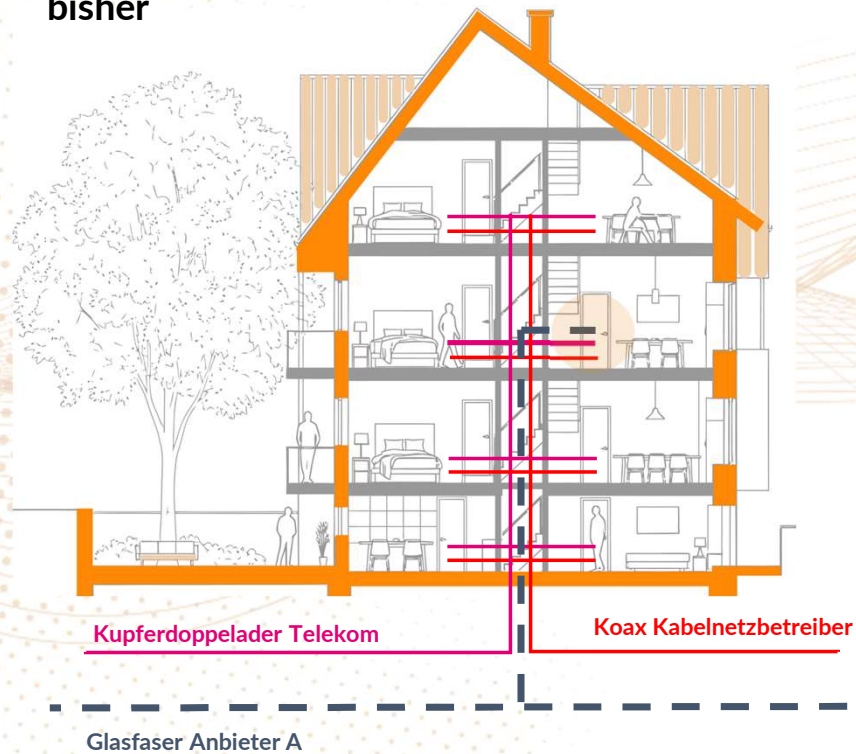


* wird jetzt durch europäisches Recht § 11 Absatz 1 GIA geregelt

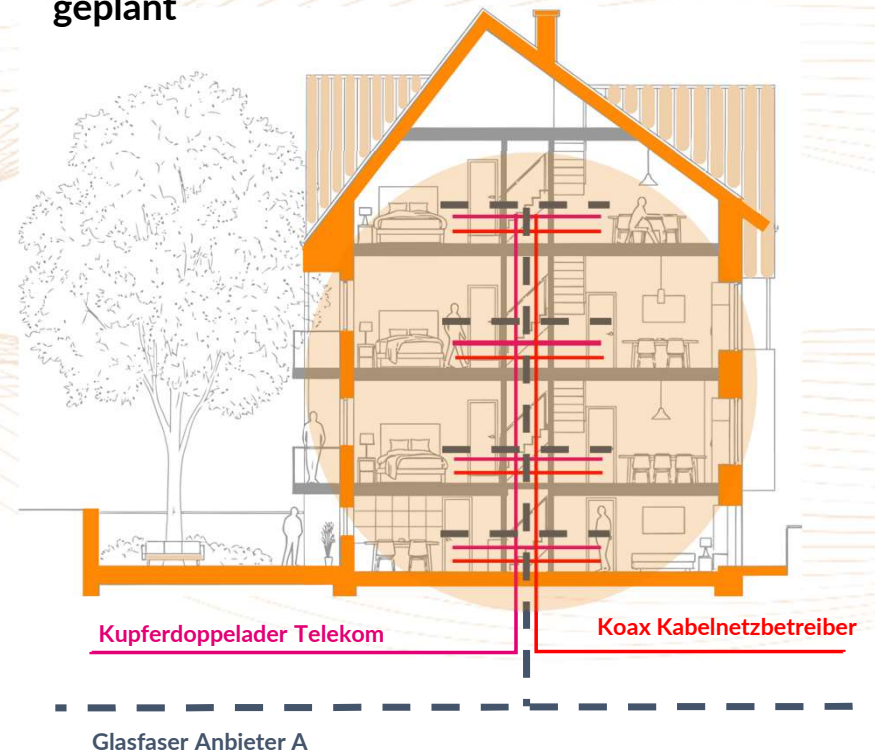
Der Paradigmenwechsel: § 144 TKG-E Recht auf Vollausbau

Der Regierungsentwurf erweitert die Möglichkeiten zum Glasfaserausbau im Gebäude.

bisher



geplant



Das Vollausbaurecht im Detail: Voraussetzungen und Grenzen

Unter welchen Rahmenbedingungen kann ein TK-Anbieter den Vollausbau verlangen?

01 | Voraussetzung

Das Gebäude ist bereits am Netz oder wird innerhalb von **20 Monaten** angeschlossen.

02 | Schonungsgebot

Der Eingriff in das Eigentum muss minimal bleiben.

03 | Vorrang

Bestehende glasfaserfähige Infrastruktur muss vorrangig genutzt werden (außer es ist wirtschaftlich unzumutbar).

04 | Vertragsstrafe

Das Angebot des Betreibers muss bei nicht fristgerechter Fertigstellung eine angemessene Vertragsstrafe enthalten.

04 | Bindung

Der Betreiber ist für 2 Monate an das Angebot gebunden.

Die entscheidende Veränderung liegt weniger im „Ob“ des Glasfaserausbaus als in der Verschiebung des „Wer, wie und wann“.

§ 144 Abs. 3 TKG-E: Grenzen des Vollausbaurechts

In diesen Fällen sieht der Regierungsentwurf keinen Anspruch auf Vollausbau vor.

01 | Ausbauverpflichtung

Errichtung innerhalb von 24 Monaten

Der Eigentümer stellt die Infrastruktur selbst oder durch einen Dritten innerhalb von **24 Monaten** bereit.

02 | Reaktionspflicht

Mitteilung innerhalb von 2 Monaten

Die alternative Errichtung muss dem Betreiber innerhalb von **2 Monaten nach dessen Angebot** mitgeteilt werden.

03 | Absicherung

Angemessene Vertragsstrafe

Die Mitteilung des Eigentümers muss durch eine **angemessene Vertragsstrafe** abgesichert werden.

Wer den Ausbaupartner weiterhin selbst bestimmen will, muss künftig schnell entscheiden und den alternativen Ausbau verbindlich sicherstellen.

§ 144 TKG-E auf einen Blick: Welche Optionen hat der Eigentümer?

Vom Angebot des Betreibers bis zur Entscheidung über den Vollausbau

Geltendmachung Recht auf Vollausbau

- Fehlen verfügbarer gebäudeinterner Glasfaserverlegung
- FTTB-Anschluss vorhanden oder innerhalb von 20 Monaten

Entscheidungsfrist: 2 Monate

01 | Abwehrrecht

- Ausbau NE 4 durch WOWI oder Dritten innerhalb von 24 Monaten
- Vertragsstrafen Bewehrung (idR 5,00 EUR/WE/Monat)

02 | Option – Stattgabe

- Festlegung Leitungsweg innerhalb von 6 Wochen
- Ausbau NE4 innerhalb von 18 Monaten
- Vertragsstrafen Bewehrung (idR 5,00 EUR/WE/Monat)

DIE HERAUSFORDERUNGEN FÜR DIE WOHNUNGSWIRTSCHAFT

welches TK-
Unternehmen ist „Erster“

ggf. kann sich das
Wohnungsunternehmen
den Anbieter nicht mehr
aussuchen

nur Teilbestände werden
ausgebaut und nicht der
Gesamtbestand

unterschiedliche
technische Umsetzung
innerhalb des
Wohnungsbestandes

großer
Koordinierungsaufwand
für die technische
Abteilung

verschiedene Anbieter
mit unterschiedlichen
Produkten im
Wohnungsbestand

erschwerte
Mieterkommunikation

Vielzahl von
Versorgungsverträgen

03 | Geschäftsmodelle

Wer investiert in die Gebäudeinfrastruktur?

Geschäftsmodelle: Wer investiert in die NE 4

Viele Wege führen zur Glasfaser – entscheidend ist, welches Modell zur eigenen Strategie passt.

Finanzierung der Glasfaserverkabelung

1. durch das Wohnungsunternehmen

eigenwirtschaftlich

2. durch das Wohnungsunternehmen

Modernisierungsumlage

3. durch einen Netzbetreiber

Glasfaserbereitstellungsentgelt § 72 TKG

4. durch einen Netzbetreiber

eigenwirtschaftlich

04 | Handlungsempfehlung

Agieren statt reagieren

Glasfaserausbau aktiv steuern: Vom Angebotsempfänger zum Gestalter

Mit einer eigenen Glasfaserstrategie Ausbau, Partner und Rahmenbedingungen aktiv gestalten.

Entwicklung der eigenen Glasfaserstrategie

Festlegung des Geschäfts- Finanzierungsmodells

Model 1, 2, 3, 4

Ziel, 100% Ausbau des Wohnungs- und Gewerbebestandes

Lose ja/nein

Festlegung Realisierungszeitraum – verbindlich –

Beginn/ Fertigstellung

technische Umsetzung innerhalb der Gebäude/ Wohnung

z.B. Installationswege

Option zum Erwerb der Glasfaser In-Hausverkabelung

Ja/nein

Vermarktungskoooperation / Umsatzbeteiligung

Ja/ nein

Unsere Empfehlungen: Vom Reagieren zum aktiven Gestalten

Vier Leitlinien für einen strategischen und wirtschaftlichen Glasfaserausbau im eigenen Bestand.

01 | Glasfaser als 3. Infrastruktur

Glasfaser ergänzend aufbauen, bestehende Koax- und Kupferinfrastrukturen zunächst erhalten – für maximale Wahlfreiheit und Flexibilität.

02 | Eigene Glasfaserstrategie festlegen

Ziele und Rahmenbedingungen für den eigenen Bestand definieren – von Ausbauprioritäten und Geschäftsmodell bis zu Technik, Partnerwahl und Vertragsgestaltung.

03 | Geschäftsmodell „Fremderrichtung“

Investition und Ausbau dem Netzbetreiber überlassen – eigene Anforderungen definieren und den Ausbau dennoch aktiv steuern.

04 | Ausschreibung/ Angebotsabfrage

Nicht auf Einzelangebote warten – den Markt aktiv abfragen, Wettbewerb schaffen und den passenden Ausbaupartner selbst auswählen.

FRAGEN



**VIELEN DANK FÜR
IHR INTERESSE!**

Herrn Rüdiger Schmidt
r.schmidt@schickel.de

Herrn Axel Weishaupt
a.weishaupt@schickel.de

DSC Dietmar Schickel Consulting GmbH
Emser Str. 9 | 10719 Berlin

Telefon: +49 30 555 747 99-0
Web: www.schickel.de
E-Mail: d.schickel@schickel.de