Bahnhof Nätverk GmbH Berger Straße 11/13, 40213 Düsseldorf

Bundesnetzagentur

Referat 110 – Ökonomische Grundsatzfragen der Regulierung Telekommunikation

Tulpenfeld 4

53113 Bonn

Düsseldorf, 12. November 2026

Stellungnahme zum Dokument „Orientierungspunkte für Entgeltprinzipien und -maßstäbe im Hinblick auf faire, angemessene und nicht-diskriminierende Open-Access-Vorleistungsangebote“ vom 22. September 2026

Sehr geehrte Damen und Herren,

Bahnhof Nätverk GmbH dankt der Bundesnetzagentur für die Gelegenheit zur Stellungnahme. Wir begrüßen, dass die Bundesnetzagentur die kommerziellen Bedingungen des freiwilligen Open Access in den Mittelpunkt rückt und mit dem Nachbildbarkeitsansatz einen nachvollziehbaren Rahmen für die Diskussion setzt. Die Ziele des Papiers – Anbietervielfalt für Verbraucherinnen und Verbraucher, faire Wettbewerbsbedingungen und der Erhalt von Investitionsanreizen – teilen wir.

Bahnhof Nätverk ist ein reiner Diensteanbieter (ISP) ohne eigenes Zugangsnetz und gehört zur schwedischen Bahnhof-Gruppe, an der die Telenor-Gruppe seit November 2026 eine Mehrheitsbeteiligung hält. Bahnhof Nätverk ist seit 2023 in Deutschland registriert und bietet seit Oktober 2025 in aktuell 4 Glasfasernetzen seine Lösungen an. Die im Folgenden geschilderten Erfahrungen stammen aus unserer Markteintrittsphase in Deutschland. Wir erbringen unsere Angebote in Deutschland wie in Schweden auf fremder Infrastruktur. Die Frage, ob ein Vorleistungsangebot wirtschaftlich nachbildbar ist, stellt sich für uns daher unmittelbar – ohne die Möglichkeit, über eigene Netze eine Mischkalkulation vorzunehmen. Aus dieser Perspektive nehmen wir Stellung. Diese Stellungnahme enthält keine Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse.

Zusammenfassung unserer Kommentierung

1. **Margen am effizienten reinen ISP messen.** Die Orientierungswerte (32 Prozent bzw. 5 Euro + 20 Prozent) sind ein brauchbarer Einstieg. Sie müssen sich aber daran messen lassen, ob ein ISP ohne eigenes Netz damit seine nachgelagerten Kosten decken kann. Für einen ISP mit ausreichender Kundenbasis können sie ausreichen, sofern Kundenverweildauer und nicht-preisliche Bedingungen realistisch bzw. fair ausgestaltet sind; in der Markteintrittsphase bedarf es zusätzlich eines angepassten Effizienzmaßstabs. Wir regen an, die Orientierungswerte ausdrücklich als Untergrenze einer fairen Marge zu kennzeichnen.
2. **Datengrundlage kritisch einordnen.** Margen aus bestehenden Verträgen spiegeln auch bestehende Verhandlungsungleichgewichte wider und sind daher eher als wahrscheinliche

Untergrenze zu verstehen. Zudem sind die zugrunde gelegten Vorleistungspreise gegebenenfalls veraltet (Stichtag 1. Juli 2024).

3. **Kundenverweildauer vorsichtig ansetzen.** Für die Umlage einmaliger Rabatte (Rz. 48, 59, 116, 126) sollten nicht 60 Monate, sondern höchstens die Mindestvertragslaufzeit von 24 Monaten zugrunde gelegt werden; Sensitivitäten sollten offengelegt werden. Erfahrungen aus Schweden und Dänemark zeigen deutlich kürzere Verweildauern.
4. **Marktmacht lokal beurteilen.** Wo kein Überbau existiert, hat ein ISP auf der Vorleistungsebene oft keine Alternative – unabhängig von der Größe des Netzbetreibers.
5. **Nicht-preisliche Bedingungen einbeziehen.** Laufzeiten, Mindestabnahmen und Sicherheiten können eine angemessene Marge entwerten und gehören in die Orientierungspunkte oder die Checkliste des Gigabitforums.
6. **Technische Übergabe vereinfachen und Einstiegsprodukte berücksichtigen.** Konsolidierte Übergabepunkte und gebündelte Übergabeknoten für mehrere Netze, Plattformlösungen mit echtem Kostenvorteil und die Einbeziehung von Produkten unter 100 Mbit/s.

1. Nachbildbarkeit aus Sicht eines reinen ISP

Die Bundesnetzagentur leitet aus Marktdaten zwei Orientierungspunkte ab: eine bandbreitenübergreifende Marge von 32 Prozent für Bandbreiten ab 100 Mbit/s sowie, für eine Betrachtung je Bandbreitenklasse, eine Kombination aus einem Fixbetrag von 5 Euro und 20 Prozent des effektiven Endkundenpreises (Kurzfassung K13 f., Rz. 152 f.). Die zugrunde liegende Überlegung, dass ein kleiner Teil der nachgelagerten Kosten fix ist und der größere Teil mit Produkt und Preis skaliert, halten wir für grundsätzlich zutreffend.

Maßstab für die Angemessenheit muss aus unserer Sicht jedoch sein, ob ein effizienter Diensteanbieter ohne eigenes Netz mit dieser Marge ein gleichwertiges Angebot kostendeckend erbringen kann. Für einen reinen ISP fallen sämtliche nachgelagerten Kosten – Kundengewinnung und Vertrieb, Kundenservice, Endgeräte, Backbone und Transit, IT und Abrechnung sowie die Integration in jedes einzelne Netz – vollständig an, ohne dass Skaleneffekte aus eigener Infrastruktur zur Verfügung stehen.

Nach unseren bisherigen Erfahrungen können die vorgeschlagenen Werte für einen ISP mit ausreichender Kundenbasis ausreichen – allerdings nur unter der Voraussetzung, dass die nicht-preislichen Bedingungen fair ausgestaltet sind (Abschnitt 5) und die Kundenverweildauer realistisch angesetzt wird (Abschnitt 3). In der Markteintrittsphase reichen sie ohne einen angepassten Effizienzmaßstab dagegen nicht aus (siehe unten).

Zur Frage in Rz. 154: Aus Sicht eines neuen Anbieters ist der bandbreitenspezifische Orientierungspunkt (5 Euro + 20 Prozent) vorzugswürdig. Die Bundesnetzagentur räumt in Rz. 56 selbst ein, dass beim Portfolioansatz die Nachbildbarkeit für einen Nachfrager, der nur Produkte einzelner Bandbreiten vermarktet, nicht unmittelbar sichergestellt ist. Gerade neue Anbieter starten jedoch typischerweise mit einem schmaleren Portfolio.

Wir regen an, die Orientierungswerte ausdrücklich als Untergrenze einer fairen Marge zu kennzeichnen und sie in regelmäßigen Abständen anhand der Kostenstrukturen unterschiedlicher Geschäftsmodelle – einschließlich reiner ISPs – zu überprüfen.

Kritisch sehen wir die Annahme in Rz. 82, im Open-Access-Bereich sei ein „equally efficient" Nachfrager der Regelfall und Anpassungen seien nicht erforderlich. Ein neuer Anbieter ohne eigenes Netz kann in der Anfangsphase nicht die Skaleneffekte eines etablierten, vertikal integrierten Netzbetreibers erreichen – weder bei Transport und IT noch bei der Kundengewinnung. Die Beschlusskammer 3 trägt diesem Umstand in der SMP-Regulierung selbst Rechnung, indem sie die Kostensituation der Wettbewerber heranzieht (Rz. 81). Wir regen an, im Open-Access-Bereich zumindest für eine Markteintrittsphase einen „Reasonably Efficient Operator"- oder „Adjusted EEO"-Ansatz (Rz. 80) vorzusehen.

2. Datengrundlage: Beobachtete Margen sind kein neutraler Maßstab

Die Orientierungspunkte beruhen auf beobachteten Endkundenpreisen und den in bestehenden Verträgen vereinbarten Vorleistungsentgelten. Diese Verträge sind jedoch das Ergebnis von Verhandlungen, in denen kleinere ISPs – wie in den Abschnitten 4 und 5 ausgeführt – häufig nicht auf Augenhöhe verhandeln. Die so ermittelten Margen bilden daher nicht nur Kosten und Effizienz ab, sondern auch die bisherige Verteilung der Verhandlungsmacht.

Werden diese Margen zum Orientierungspunkt erhoben, besteht die Gefahr, ein bestehendes Ungleichgewicht festzuschreiben. Zudem erfassen die Daten nur Vertragsbeziehungen, die tatsächlich zustande gekommen sind; Fälle, in denen Verhandlungen an den Konditionen gescheitert sind, fließen nicht ein. Wir empfehlen, diese Grenzen der Datengrundlage im finalen Dokument ausdrücklich zu benennen und die Ergebnisse durch eine Bottom-up-Plausibilisierung der nachgelagerten Kosten zu ergänzen.

Hinzu kommt, dass die Vorleistungsentgelte aus einer Abfrage mit Stichtag 1. Juli 2024 stammen, die Endkundenpreise dagegen aus Februar 2026 (Rz. 102, 120). Die Datenbasis umfasst 29 Vertragsverhältnisse mit 18 Nachfragern (Rz. 103) und berücksichtigt ausschließlich die Online-Preise der Netzbetreiber. Für einen so heterogenen Markt ist das eine schmale Grundlage. Vor allem bilden die Vorleistungsentgelte damit Preispunkte ab, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung mehr als zwei Jahre alt sind und zeitlich nicht zu den Endkundenpreisen passen. Wir regen an, die Datenbasis zu aktualisieren, bevor die Orientierungspunkte finalisiert werden.

3. Kundenverweildauer und Umlage von Rabatten

Nach Rz. 48 werden einmalige Rabatte und Bereitstellungsentgelte über die durchschnittliche Kundenverweildauer auf einen monatlichen effektiven Endkundenpreis umgelegt. Die angenommene Verweildauer beeinflusst das Ergebnis damit unmittelbar: Je länger sie angesetzt wird, desto geringer fällt der monatliche Rabattanteil aus, desto höher erscheint der effektive Endkundenpreis – und desto größer wirkt die rechnerisch verfügbare Marge.

Die Bundesnetzagentur setzt hierfür 60 Monate und einen Zinssatz von 2,99 Prozent an (Rz. 59, 116, 126). Der Wert stammt aus Marktabfragen der Beschlusskammer 3 im Rahmen der SMP-

Regulierung (Fn. 35) und lässt sich nicht auf einen neuen Anbieter in einem neu errichteten Glasfasernetz übertragen. Die Bundesnetzagentur stellt selbst fest, dass die Verweildauer von Wettbewerbern regelmäßig niedriger ist als die des etablierten Unternehmens (Rz. 81). Zudem wird derselbe Wert für die Umlage der Einmalentgelte des Vorleisters verwendet (Rz. 116): Ist die tatsächliche Verweildauer kürzer, unterschätzt die Rechnung die monatlichen Kosten des ISP.

Aus unserer Sicht lässt sich im deutschen Glasfasermarkt noch keine belastbare durchschnittliche Kundenverweildauer bestimmen. Glasfaseranschlüsse sind vielerorts noch neu, und Kundinnen und Kunden hatten bislang nicht überall echte Wechselalternativen auf Glasfaser, wie sie im DSL-Markt bestehen. Verweildauern aus der Anfangsphase sind daher kein verlässlicher Maßstab für einen funktionierenden Wettbewerbsmarkt. Erfahrungen aus anderen Märkten zeigen deutlich kürzere Verweildauern: In Schweden bleiben Kundinnen und Kunden nach unserer Erfahrung rund 48 Monate in einem Vertrag, in Dänemark oft lediglich etwa sechs bis neun Monate. Die gesetzlich zulässigen Mindestvertragslaufzeiten liegen dort bei 24 bzw. sechs Monaten. Die Märkte unterscheiden sich zwar in der Wechselhäufigkeit der Kunden; eine Verweildauer von 60 Monaten erscheint vor diesem Hintergrund jedoch deutlich zu hoch angesetzt.

Ein neuer Marktteilnehmer kann sich verbindlich nur auf die vertraglich gesicherte Laufzeit stützen. Nach § 56 TKG beträgt die anfängliche Mindestvertragslaufzeit höchstens 24 Monate; danach sind Verträge monatlich kündbar. Wir empfehlen daher,

- für die Umlage einmaliger Rabatte und Entgelte höchstens die Mindestvertragslaufzeit von 24 Monaten anzusetzen,
- die für neue Anbieter angesetzte Verweildauer gesondert zu begründen und
- Sensitivitätsrechnungen zu veröffentlichen, die zeigen, wie sich die Margen bei unterschiedlichen Annahmen zu Verweildauer und Rabattierung verändern.

4. Marktmacht und Zugangsalternativen auf lokaler Ebene

Das Papier geht davon aus, dass die Preissetzungsspielräume von Glasfasernetzbetreibern auf absehbare Zeit begrenzt sind, weil mit VDSL/Vectoring und Kabelnetzen Alternativen bestehen (Rz. 40), und dass alternative Netzbetreiber über eine geringere Verhandlungs- und Vermarktungsstärke verfügen als marktmächtige Unternehmen (Rz. 44, 46). Für die Endkundenebene mag dies vielerorts zutreffen. Für die Vorleistungsebene aus Sicht eines reinen ISP greift diese Betrachtung jedoch zu kurz.

Ein ISP ohne eigenes Netz kann Kundinnen und Kunden in einem Gebiet nur über die dort vorhandene Infrastruktur erreichen. Gibt es keinen Glasfaser-Überbau und keine realistische Zugangsalternative, verfügt der lokale Netzbetreiber gegenüber dem ISP über erhebliche Verhandlungsmacht – unabhängig davon, ob es sich um ein großes nationales oder ein kleines regionales Unternehmen handelt. Mit fortschreitender Kupfer-Glas-Migration und der Abschaltung von Kupfernetzen entfällt zudem der disziplinierende Effekt von VDSL schrittweise.

Die Bundesnetzagentur erkennt selbst an, dass die Anreize zu fairen Bedingungen abgeschwächt sein dürften, wenn ein Netz mit keiner anderen leistungsfähigen Infrastruktur konkurriert (Rz. 30). Diese Überlegung gilt aus unserer Sicht nicht nur für Wholesale-only-Betreiber, sondern für jedes Netz – auch für das eines kleineren regionalen Anbieters. Die Annahme in Rz. 46, alternative Netzbetreiber könnten auch mit Bottleneck-Infrastruktur keine überhöhten Entgelte durchsetzen, teilen wir daher nicht.

Eine Alternative für Endkundinnen und Endkunden ist auch nicht automatisch eine Zugangsalternative für den ISP. Kabelnetze, Mobilfunk oder Satellit mögen für einen Teil der Kundschaft als Ersatz in Betracht kommen; auf der Vorleistungsebene stehen sie einem ISP in der Regel nicht zu vergleichbaren Bedingungen zur Verfügung.

Wir regen daher an, Marktmacht im Open-Access-Kontext nicht allein anhand der Unternehmensgröße oder bundesweiter Marktanteile zu beurteilen, sondern auch anhand der tatsächlichen Zugangsalternativen eines ISP in der konkreten Region. Das Papier sollte klarer zwischen nationalen, regionalen und lokalen Verhältnissen sowie zwischen Anbietern mit und ohne eigenes Netz unterscheiden.

Besonderes Augenmerk verdienen Wholesale-only-Netze, die in der Datenbasis 7 von 21 Vorleistern stellen (Rz. 110). Hier fehlt ein eigener Endkundenpreis als Referenz. Wir unterstützen den Ansatz, in diesen Fällen auf ein marktübliches Endkundenpreisniveau abzustellen (Rz. 30), und den Grundsatz, dass alle Nachfrager die Konditionen eines mit dem Netzbetreiber verbundenen Anbieters erhalten müssen (Rz. 31).

5. Nicht-preisliche Vertragsbedingungen

Eine angemessene Marge allein sichert noch keinen fairen Zugang. Laufzeiten, Mindestabnahmen, Sicherheiten und Haftungsregeln können die wirtschaftliche Nachbildbarkeit ebenso beeinträchtigen wie ein zu hohes Vorleistungsentgelt. Die Checkliste des Gigabitforums (Rz. 15) klammert Preisfragen ausdrücklich aus, die Orientierungspunkte konzentrieren sich auf die Entgelthöhe. Das Zusammenspiel von Entgelt und übrigen Vertragsbedingungen bleibt damit bislang offen.

Standardisierung

Erfahrungen aus Schweden zeigen, dass weitgehend standardisierte Verträge die Transaktionskosten deutlich senken: Die wesentlichen Bedingungen sind einheitlich, notwendige Abweichungen werden in Anhängen dokumentiert. In Deutschland wird zwar häufig ein Mustervertrag als Ausgangspunkt verwendet, dieser wird anschließend jedoch vielfach individuell angepasst. Das erhöht den Abstimmungsaufwand, ohne zu mehr Klarheit oder Ausgewogenheit zu führen.

Laufzeiten, Mindestabnahmen und Sicherheiten

Nach unserer Erfahrung werden kleinere ISPs in Verhandlungen teils als kommerzielles Risiko behandelt, von dem zusätzliche Garantien, Sicherheitsleistungen oder Abnahmezusagen verlangt werden. Gerade neue und kleinere Anbieter können solche Zusagen oft nicht leisten. Damit droht sich der Markt auf wenige große Nachfrager zu verengen – das Gegenteil der angestrebten Anbietervielfalt.

Hinzu kommt ein strukturelles Ungleichgewicht der Laufzeiten: Während der ISP gegenüber dem Netzbetreiber langfristig gebunden wird, können Endkundinnen und Endkunden nach spätestens 24 Monaten monatlich kündigen. Die Bundesnetzagentur stellt selbst fest, dass Vorleistungsverträge im Durchschnitt mehr als neun Jahre laufen (Rz. 104). Das Auslastungsrisiko liegt damit einseitig beim ISP. In Schweden laufen Vorleistungsverträge dagegen in der Regel nur drei bis 5 Jahre. Ähnliches gilt für die Inflation: Endkundenpreise lassen sich in Deutschland während der Vertragslaufzeit kaum anpassen, da eine einseitige Preiserhöhung den Kundinnen und Kunden ein Kündigungsrecht eröffnet (§ 57 TKG). Enthalten Vorleistungsverträge dagegen

Indexierungsklauseln, wird die Marge des ISP schleichend geschmälert. In Schweden sind zudem Open-Access-Modelle ohne vergleichbare Commitments verbreitet.

Nach der initialen technischen Integration, die üblicherweise gesondert vergütet wird, sind wiederkehrender Aufwand und Kosten für den Netzbetreiber in einem effizienten Netzbetrieb überschaubar. Wir empfehlen daher,

- nicht-preisliche Bedingungen in die Orientierungspunkte oder die Checkliste des Gigabitforums aufzunehmen,
- Mindestabnahmen und Commitments grundsätzlich nicht als Regelvoraussetzung für Open Access anzusehen und Sicherheitsanforderungen auf das zur Absicherung tatsächlicher Risiken erforderliche Maß zu begrenzen,
- für den Fall, dass Commitments vereinbart werden, eine entsprechend höhere Marge vorzusehen (Rz. 70); die Annahme in Rz. 73, ein effizienter Nachfrager könne Mindestabnahmen stets erfüllen, trifft auf neue Anbieter in der Regel nicht zu,
- einen Standardvertrag „auf Augenhöhe“ mit einheitlichem Kern und dokumentierten Abweichungen in Anhängen zu fördern.

6. Produktgestaltung und technische Umsetzung

Produkte unter 100 Mbit/s

Die Margenbetrachtung bezieht sich auf Bandbreiten ab 100 Mbit/s (K13). Für viele Kundinnen und Kunden reicht jedoch eine geringere Geschwindigkeit aus; auch für sie bietet Glasfaser Vorteile, etwa eine stabilere Verbindung. Im Zuge der Kupfer-Glas-Migration werden Einstiegsprodukte an Bedeutung gewinnen – das Papier selbst nennt ein Glasfaser-Einstiegsprodukt als möglichen Preisanker (Rz. 43). Gerade bei niedrigen Endkundenpreisen wirkt der Fixanteil der nachgelagerten Kosten besonders stark. Wir empfehlen, Produkte unter 100 Mbit/s in die Betrachtung einzubeziehen und für sie gesondert zu prüfen, ob die Nachbildbarkeit gegeben ist.

Aggregierte Übergabepunkte

Die technische Bereitstellung von Open Access ist grundsätzlich gut möglich; Bahnhof Nätverk setzt entsprechende Modelle in Deutschland und anderen Ländern um.

Wir haben als Bahnhof Nätverk zuletzt einen weiteren Aspekt in die Marktdiskussion eingebracht, von dem wir denken, dass er zu einer größeren ISP-Vielfalt für Endkunden und somit mehr Glasfaserkunden pro Netz führen kann. Die Effizienz könnte dadurch gesteigert werden, dass ein ISP sich nur mit einem Knoten verbinden muss, um eine Netzkopplung mit mehreren Netzen zu realisieren. Ohne, dass die Netzbetreiber oder ISPs weitere Dienste wie bei Plattformen (Aggregatoren – unten) nutzen müssen. Individuelle Netzkopplungen mit jedem einzelnen Netzbetreiber bzw. ISP stellen bei anfangs niedrigen Kundenzahlen große Herausforderungen an einen Business Case dar.

Referenzbeispiele aus Schweden:

- In der westlichen Provinz Värmland in Schweden, die zum Städtenetzwerkverbund „Mittnät“ gehört, ist genau diese Struktur vorhanden. Dort sind die einzelnen Netze zu klein, als dass individuelle Verbindungen sinnvoll wären. Stattdessen arbeiten sie zusammen, um über einen zentralen Knotenpunkt für die Anbindung an Internetdienstanbieter (ISPs)

zu verfügen, überlassen aber den einzelnen Netzen weiterhin die Abwicklung des lokalen Betriebs. Dies führt dann zu geringeren Kosten für die ISPs, einer größeren Anzahl von ISPs in den Netzen und einem besseren Angebot für den Endkunden. Mehr dazu können Sie beispielsweise hier nachlesen: https://www.mittnat.nu/om-oss/om-mittnat/

- Ein ähnliches Konzept wird von „Kurbit“ in Dalarna verfolgt, wo Internetdienstanbieter an einem Standort eine Verbindung zu mehreren kleineren Netzwerken herstellen können: https://kurbit.se/om-oss/
- Hier finden Sie außerdem eine Pressemitteilung zu diesem Thema von einem kleineren Netzwerk, als es die Zusammenarbeit mit Mittnät einging: https://karlstadsenergi.se/gemensamt-innehall/nyheter/nyheter/2025-02-25-saffle-fibernat-ny-medlem-i-mittnat.

Die Darstellung in Abbildung 4 sollte zudem redundante Anbindungen berücksichtigen, die aus Gründen der Ausfallsicherheit üblich sind und zusätzliche Kosten verursachen.

Plattformlösungen

Plattformen (Aggregatoren), die den Zugang zu mehreren Netzen bzw. ISPs bündeln, können Transaktionskosten senken. Sie dürfen jedoch nicht dazu führen, dass Endkundenpreise steigen oder die dem ISP verbleibende Marge sinkt, weil neben dem Vorleistungsentgelt ein zusätzliches Plattformentgelt anfällt. Ein tatsächlicher Effizienzgewinn liegt nur vor, wenn sich die Gesamtkosten des Zugangs über die Plattform entsprechend verringern oder zumindest gleich bleiben. Plattformentgelte sollten deshalb in der Margenbetrachtung berücksichtigt werden. Dies entspricht auch der Einschätzung der Bundesnetzagentur, dass Plattformkosten höhere Margen rechtfertigen können (Rz. 84 f.).

7. Schlussfolgerung

Bahnhof Nätverk teilt die Einschätzung, dass freiwilliger Open Access Vorteile für Netzbetreiber, Diensteanbieter sowie Verbraucherinnen und Verbraucher schafft. Die im Papier angenommene grundsätzliche Bereitschaft der Marktteilnehmer, ihre Netze zu fairen Bedingungen zu öffnen, sollte jedoch differenziert betrachtet werden. Gerade bei den kommerziellen und vertraglichen Bedingungen, die das Papier in den Mittelpunkt stellt, sehen wir in der Praxis weiterhin deutliche Hindernisse.

Wir empfehlen der Bundesnetzagentur, die Orientierungspunkte als offene und regelmäßig überprüfte Leitlinien weiterzuentwickeln. Dabei sollten die Perspektive reiner ISPs, lokale Marktmacht ohne Überbau, nicht-preisliche Vertragsbedingungen, ein an neue Anbieter angepasster Effizienzmaßstab, vorsichtige Annahmen zur Kundenverweildauer sowie die Effizienz der technischen Übergabe stärker berücksichtigt werden.

Für Rückfragen und einen vertiefenden Austausch – auch zu unseren Erfahrungen aus dem schwedischen Markt – stehen wir gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen**, Bahnhof Nätverk GmbH**