vitroconnect GmbH·Hülsbrockstraße 23·33334 Gütersloh

Bundesnetzagentur für Elektrizität,
Gas,
Telekommunikation, Post und
Eisenbahnen
Referat 110
Tulpenfeld 4
53113 Bonn

Ansprechpartner: Jan-Niklas Steinhauer
Mobil: +49 162 9976365
E-Mail: jan-niklas.steinhauer@vitroconnect.com

16. November 2026

Stellungnahme der vitroconnect GmbH: Konsultation Orientierungspunkte für Entgeltprinzipien und -maßstäbe im Hinblick auf faire, angemessene und nicht-diskriminierende Open-Access-Vorleistungsangebote

Sehr geehrte Frau Dreger,

sehr geehrter Herr Schimmel,

sehr geehrte Damen und Herren,

Die vitroconnect GmbH bedankt sich für die Gelegenheit, zu den „Orientierungspunkten für Entgeltprinzipien und -maßstäbe im Hinblick auf faire, angemessene und nicht-diskriminierende Open-Access-Vorleistungsangebote“ (Stand: September 2026) Stellung zu nehmen.

Der deutsche Glasfasermarkt steht an einem Wendepunkt: Während in den vergangenen Jahren der Fokus auf dem Ausbau lag, rückt nun die wirtschaftliche Auslastung der Netze in den Mittelpunkt. Die von vitroconnect beauftragte Studie der WIK-Consult zeigt deutlich: Open Access und Wholesale-Modelle sind entscheidend für einen funktionierenden Glasfasermarkt.

Der Wettbewerb der Zukunft wird dabei weniger über parallele Infrastrukturen stattfinden als über die Nutzung bestehender Netze. Gleichzeitig werden die Potenziale des Wholesale-Geschäfts im Glasfasermarkt bislang erst in geringem Maß genutzt: Nur rund neun Prozent aller aktiven FTTB/H-Anschlüsse werden aktuell über Vorleistungen realisiert.

Diese noch überschaubaren Zahlen sind kein Ausdruck von Marktversagen. Das Wholesale-Geschäft auf Glasfasernetzen steht erst am Anfang seiner Entwicklung: Viele Netze sind gerade erst errichtet, Schnittstellen, Prozesse und Kooperationen laufen nun in den Aktivbetrieb oder werden derzeit aufgesetzt – entsprechend zurückhaltend fallen die Take-Up-Raten heute noch aus. Die Dynamik ist jedoch hoch: Die Zahl neu geschlossener Vorleistungsverträge steigt deutlich, und die WIK-Studie erwartet bis 2030 ein starkes Wachstum der Wholesale-Anschlüsse (siehe Abschnitt 2).

vitroconnect betreibt eine der führenden Aggregator-Plattformen für Vorleistungsbeziehungen im deutschen Breitbandmarkt und verbindet rund 120 Partner auf Angebots- und Nachfrageseite. Aus dieser Rolle heraus kennen wir die Perspektiven ausbauender Netzbetreiber wie auch die der Zugangsnachfrager.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass die Bundesnetzagentur proaktiv auf den Markt zugeht und mit dem vorliegenden Papier einen strukturierten Diskussionsprozess zu einem zentralen Baustein von Open-Access-Vereinbarungen anstößt. Besonders positiv bewerten wir, dass die Bundesnetzagentur am Vorrang freiwilliger, marktverhandelter Lösungen festhält und die Vertragsfreiheit der Parteien betont (Rz. K3, K5).

2. Open Access als Schlüssel für die Nutzung der Glasfasernetze

Wir teilen die Einschätzung der Bundesnetzagentur, dass Dienstewettbewerb auf Glasfasernetzen eine wesentliche Voraussetzung für die Kupfer-Glas-Migration ist (Rz. K1, K2). Ein offenes Netz ist allerdings noch kein genutztes Netz: Der volkswirtschaftliche Nutzen entsteht erst, wenn möglichst viele Anbieter ihre Produkte über die Infrastruktur vermarkten können.

Die von vitroconnect beauftragte WIK-Studie „Das Vorleistungsgeschäft mit Glasfaser-basierten Breitbandanschlüssen“ (2026) bestätigt, dass der Markt hier bereits in Bewegung ist:

- Viele ausbauende Unternehmen bieten Open Access freiwillig an oder bereiten dies vor; Marktstandards für Wholesale-Kooperationen liegen vor und werden kontinuierlich weiterentwickelt.
- Der Anteil vorleistungsbasierter Anschlüsse ist mit 8 % auf alternativen FTTB/H-Netzen (Mitte 2025) noch gering. Das WIK erwartet bis 2030 jedoch rund 1,6 Mio. Wholesale-Anschlüsse auf alternativen Netzen und 3,4 Mio. auf dem Netz der Telekom.
- Die wesentlichen Hemmnisse liegen weniger in fehlender Standardisierung als in der Vermarktbarkeit: in der Lücke zwischen „Homes-Passed“ und „Homes-Connected“, in strategisch geschlossenen Netzen sowie in den Commitment-Verträgen der Telekom, die große Nachfrager langfristig binden.

Orientierung zu Entgeltprinzipien kann einen Beitrag leisten. Sie sollte aber im Zusammenspiel mit diesen strukturellen Faktoren betrachtet werden.

vitroconnect GmbH
Hülsbrockstr. 23
33334 Gütersloh
Germany

Telefon: +49 5241 30893 00
Telefax : +49 5241 99752 05
info@vitroconnect.com
www.vitroconnect.com

Geschäftsführer:
Dirk Pasternack
Patrick Heinzberger
Daniel Redanz
Matthias Kellermann
Jens Tschauder

Umsatzsteuer-Ident.-Nr. gem. §27 a
Umsatzsteuergesetz: DE269952682
Volksbank in Ostwestfalen eG
IBAN: DE74 4786 0125 1006 4163 00

Handelsregister:
AG Gütersloh
Handelsregister-
Nr.: HRB 10877

3. Potenziale von Plattformlösungen und technischen Enablern

Wir begrüßen, dass die Bundesnetzagentur Open-Access-Aggregatoren bzw. -Plattformen in einem eigenen Exkurs würdigt (Rz. 83–85) und deren volkswirtschaftlichen Beitrag sowie die Legitimität ihrer kommerziellen Interessen anerkennt.

Die WIK-Studie unterlegt diese Einschätzung mit Fakten aus dem Markt:

- **Einmal anbinden, vielfach kooperieren:** Anbieter und Nachfrager verbinden sich nur einmal mit der Plattform und über eine einzige Schnittstelle. Danach können sie mit einer großen Zahl von Partnern Vorleistungsbeziehungen eingehen, ohne jedes Mal eigene Anbindungen und Verhandlungen aufzusetzen.
- **Senkung von Transaktionskosten:** Bei über 300 ausbauenden Unternehmen machen Plattformen die Komplexität von Multi-Partner-Beziehungen handhabbar. Gerade kleinere, lokale Netzbetreiber wie Stadtwerke erhalten so Zugang zum Vorleistungsmarkt, ohne eine eigene Wholesale-Organisation aufbauen zu müssen.
- **Skaleneffekte über das Prozessieren hinaus:** Je nach Geschäftsmodell übernehmen Plattformen zusätzlich den Zwischenhandel und die Nachfragebündelung, den Aktivnetzbetrieb oder weitere TK-Dienstleistungen.
- **Bereits heute marktprägend:** Nach Einschätzung des WIK werden über 60 % der auf alternativen FTTB/H-Netzen prozessierten Wholesale-Anschlüsse über Aggregator-Plattformen abgewickelt – von sehr großen wie von kleinen Unternehmen.

Plattformen und technische Enabler sind damit bereits heute ein tragender, marktgetriebener Baustein für gelebten Open Access.

Zu Rz. 85 regen wir vor diesem Hintergrund zunächst an, die Datenbasis zu überprüfen: Die Annahme, dass die ausgewerteten Open-Access-Vertragsbeziehungen weit überwiegend ohne Einsatz einer Plattform zustande gekommen sind (vgl. auch Fn. 49), deckt sich nicht mit den Ergebnissen der WIK-Studie. In diesem Kontext ist entscheidend, was unter einer „Plattform“ verstanden wird. Plattformen wirken auf mindestens zwei Ebenen: technisch-prozessual, indem sie Vorleistungsbeziehungen über standardisierte Schnittstellen und Prozesse abwickeln, und vertraglich-kommerziell, etwa als Aggregator bzw. Zwischenhändler. Betrachtet man ausschließlich die Rolle als Aggregator, mag der Anteil der über Plattformen zustande gekommenen Open-Access-Beziehungen tatsächlich noch gering sein. Als technische Plattform kommt ihnen jedoch bereits heute eine hohe Bedeutung im Markt zu: Nach Einschätzung des WIK werden über 60 % der auf alternativen FTTB/H-Netzen prozessierten Wholesale-Anschlüsse über Plattformen abgewickelt. Die Annahme, dass die ausgewerteten Vertragsbeziehungen weit überwiegend ohne Einsatz einer Plattform zustande gekommen sind (vgl. auch Fn. 49), greift daher zu kurz.

vitroconnect GmbH
Hülsbrockstr. 23
33334 Gütersloh
Germany

Telefon: +49 5241 30893 00
Telefax : +49 5241 99752 05
info@vitroconnect.com
www.vitroconnect.com

Geschäftsführer:
Dirk Pasternack
Patrick Heinzberger
Daniel Redanz
Matthias Kellermann
Jens Tschauder

Umsatzsteuer-Ident.-Nr. gem. §27 a
Umsatzsteuergesetz: DE269952682
Volksbank in Ostwestfalen eG
IBAN: DE74 4786 0125 1006 4163 00

Handelsregister:
AG Gütersloh
Handelsregister-
Nr.: HRB 10877

Hinsichtlich der Marge teilen wir die Überlegung, dass Plattformleistungen als Kostenkomponente entlang der Wertschöpfungskette zu berücksichtigen sind. Dabei ist zu beachten: Unternehmen setzen eine Plattform nur dann ein, wenn dies im Rahmen einer „Make-or-Buy"-Entscheidung für sie wirtschaftlich ist. Wir gehen daher davon aus, dass Plattformlösungen in der Regel eher günstiger ausfallen als eigenständig realisierte Wholesale-Lösungen. Plattformkosten treten insoweit an die Stelle interner Wholesale-Aufwände, die andernfalls im Vorleistungsentgelt bzw. in den nachgelagerten Kosten eingepreist wären.

4. Zu den vorgeschlagenen Entgeltprinzipien

Zu den konkreten Orientierungspunkten (Rz. K13, K14) nimmt vitroconnect an dieser Stelle nicht im Einzelnen Stellung. Hervorheben möchten wir, was diese Werte methodisch abbilden: Die Bundesnetzagentur hat aktuelle Endkundenpreise und bereits frei verhandelte Vorleistungsentgelte ausgewertet und daraus die bestehenden Margen deskriptiv abgeleitet (Rz. K11). Die Orientierungspunkte stellen damit eine Art Benchmark der aktuellen Wholesale-Preise dar. Dies ist ausdrücklich keine Kritik an der Methodik, sondern ein Hinweis, dass der Text in gewisser Weise die vorhandene Realität frei verhandelter Preise abbildet.

Wir geben jedoch zu bedenken, dass Orientierungswerte für Vorleistungsentgelte nur dann Akzeptanz finden und Open Access tatsächlich voranbringen, wenn sie die unterschiedlichen Interessen aller betroffenen Unternehmen angemessen berücksichtigen. Dies betrifft die direkt an der Vereinbarung beteiligten Parteien – ausbauende Netzbetreiber und Zugangsnachfrager – ebenso wie indirekt betroffene Akteure entlang der Wertschöpfungskette, insbesondere Plattformbetreiber und technische Dienstleister. Deren Leistungen sind Teil der Kosten, die zwischen Endkunden- und Vorleistungspreis gedeckt werden müssen.

5. Fazit

vitroconnect begrüßt die Initiative der Bundesnetzagentur und den damit verbundenen Branchendialog.

Eine zentrale Herausforderung bleibt die geringe Auslastung vieler Netze: Zahlreiche Anschlüsse sind zwar als Homes-Passed verfügbar, jedoch noch nicht als Homes Connected oder Homes Activated vermarktet.

Genau hier liegt das Potenzial von Open Access: Netzbetreiber erhöhen ihre Take-Up-Raten, ISPs erweitern ihren Footprint und Endkundinnen und Endkunden profitieren von größerer Anbieter- und Produktvielfalt. Damit dies funktioniert, braucht es standardisierte und skalierbare Prozesse. Plattformen reduzieren die Komplexität des fragmentierten Marktes.

Mit der bevorstehenden Kupfer-Glas-Migration und neuen regulatorischen Vorgaben wird die Bedeutung von Open Access weiter steigen. Die WIK-Studie prognostiziert deshalb ein starkes Wachstum des Wholesale-Marktes bis 2030. Plattformen wie die CAP von vitroconnect leisten hierfür

vitroconnect GmbH
Hülsbrockstr. 23
33334 Gütersloh
Germany

Telefon: +49 5241 30893 00
Telefax : +49 5241 99752 05
info@vitroconnect.com
www.vitroconnect.com

Geschäftsführer:
Dirk Pasternack
Patrick Heinzberger
Daniel Redanz
Matthias Kellermann
Jens Tschauder

Umsatzsteuer-Ident.-Nr. gem. §27 a
Umsatzsteuergesetz: DE269952682
Volksbank in Ostwestfalen eG
IBAN: DE74 4786 0125 1006 4163 00

Handelsregister:
AG Gütersloh
Handelsregister-
Nr.: HRB 10877

bereits heute einen entscheidenden Beitrag – indem sie Marktteilnehmer verbinden, Prozesse standardisieren und die Grundlage für einen funktionierenden Open-Access-Markt schaffen.

Gern bringen wir unsere Erfahrungen und die Ergebnisse der WIK-Studie in den weiteren Prozess ein und stehen der Bundesnetzagentur für Gespräche und Rückfragen zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

vitroconnect GmbH

Jan-Niklas Steinhauer

Strategy Manager European Affairs & Legal

Dr. Steffen Müller

Prokurist, Leiter Recht & Regulierung

vitroconnect GmbH
Hülsbrockstr. 23
33334 Gütersloh
Germany

Telefon: +49 5241 30893 00
Telefax : +49 5241 99752 05
info@vitroconnect.com
www.vitroconnect.com

Geschäftsführer:
Dirk Pasternack
Patrick Heinzberger
Daniel Redanz
Matthias Kellermann
Jens Tschauder

Umsatzsteuer-Ident.-Nr. gem. §27 a Umsatzsteuergesetz: DE269952682
Volksbank in Ostwestfalen eG
IBAN: DE74 4786 0125 1006 4163 00

Handelsregister:
AG Gütersloh
Handelsregister-Nr.: HRB 10877