



**Deutsche  
Glasfaser**

Deutsche Glasfaser Holding GmbH · Am Kuhm 31 · 46325 Borken

**Per Mail: 110-postfach@bnetza.de**  
**Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas,  
Telekommunikation, Post & Eisenbahnen**  
**Referat 110**  
**Tulpenfeld 4**  
**53113 Bonn**

Christof Sommerberg  
Bereichsleiter Public Affairs

Büro Düsseldorf  
Klaus-Bungert-str. 8  
40468 Düsseldorf20124 Musterstadt

## Impulspapier Bundesnetzagentur Kupfer-Glas-Migration

23.06.2025

- Die Stellungnahme enthält keine Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse -

Sehr geehrte Damen und Herren,

Die Bundesnetzagentur hat am 28. April 2025 ein Impulspapier zur „regulierten Kupfer-Glas-Migration“ veröffentlicht. Die Deutsche Glasfaser ist sich mit den Verbänden ANGA, BREKO und VATM einig, dass die Bundesnetzagentur schon längst ein Konzept für eine wettbewerbskonforme Kupfer-Glas-Migration hätte erarbeiten sollen. Das Impulspapier sehen wir als einen zwar notwendigen, aber bestenfalls allerersten und zudem nicht ausreichenden Schritt in diese Richtung.

So lässt sich bei Durchsicht des Impulspapiers feststellen, dass die mit Blick auf den sich abzeichnenden Rückgang der privaten Investitionen immer wichtiger werdenden Risikoerwartungen der Investoren und auch der Finanzierungspartner keinerlei Berücksichtigung finden. Exemplarisch und gleichzeitig zentral für diesen Punkt ist die Sicherstellung einer diskriminierungsfreien Abschaltung des Kupfernetzes des SMP-Unternehmens mit Blick auf dritte private Glasfasernetze.

Eine unkritische Interpretation von § 34 TKG bzw. Art. 81 EECC kann dem SMP-Unternehmen ein erhebliches Missbrauchspotential einräumen. Im Impulspapier wird die Notwendigkeit einer Begrenzung dieses strategischen Missbrauchspotentials nicht erwähnt. Stattdessen wird als eins der Hauptziele formuliert, der Markt solle selbst nach Lösungen für die Kupfer-Glas-Migration suchen (vgl. S. 5 des Impulspapiers). Dieses Ziel zeigt, dass die Bundesnetzagentur ihre inhärente Rolle als Wettbewerbshüterin hier nicht oder zumindest nicht im erforderlichen Maß wahrnehmen möchte.

Deutsche Glasfaser Holding GmbH

Kontakt: Am Kuhm 31, 46325 Borken · [www.deutsche-glasfaser.de](http://www.deutsche-glasfaser.de) · Service-Nr. 02861 890 600

Geschäftsführer: Andreas Pfisterer, Anna Dimitrova, Pascal Koster, Christian Liversidge Duer, Ruben Queimano, Roman Schachtsiek

Sitz der Gesellschaft: Gronau Amtsgericht: Coesfeld HRB 14044 USt-IdNr. DE283703813

Bankverbindung: Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale · IBAN: DE76 5005 0000 1111 2220 95 · BIC: HELADEF3

Die historische Ausgestaltung der obigen Normen verbunden mit einer konservativen Interpretation durch die BNetzA eröffnet dem SMP-Unternehmen verschiedene Optionen eines strategischen Missbrauchs.

Zum einen kann das SMP-Unternehmen die zur Abschaltung vorgesehenen Gebiete so auswählen, dass eine Abschaltung ausschließlich in den eigenen Ausbaugebieten erfolgt und auf diese Weise eine Wettbewerbsverzerrung im Ausbauwettbewerb durch Beeinflussung der externen Refinanzierungs- und damit Risikoerwartungen privater Investoren herbeiführen.

Zum anderen könnte das marktbeherrschende Unternehmen auch vollständig auf eine Anzeige nach §34 TKG verzichten und das CuDA-Netz gerade in den eigenen Glasfaserausbaugebieten z.B. in der Weise langsam leerlaufen lassen, dass keine Neuvermarktung eigener Endkundenprodukte von Anschlüssen auf Basis CuDA mehr erfolgt. Bestandskunden könnten dann je nach Bedarf und Ressourcenverfügbarkeit vertrieblisch zu einem Wechsel bewegt werden. Mit einem solchen Ansatz könnte sich das SMP-Unternehmen dem Ansatz des § 34 TKG grundsätzlich entziehen und damit nicht nur den Ausbauwettbewerb, sondern auch den dienstebasierten Wettbewerb nachhaltig beeinflussen.

Desweiteren kann das faktisch marktmächtige Unternehmen in der aktuellen Diskussionslage auf EU-Ebene zudem hoffen, dass es künftig zu einer stärkeren Beschränkung der Feststellung von SMP kommt (s. aktuelle Diskussion um den Umfang der EU-Märkteempfehlung). Wenn SMP nicht mehr formal festgestellt werden würde – obwohl Marktmacht faktisch noch besteht – könnte sich das marktmächtige Unternehmen so den Regelungen des § 34 ebenfalls entziehen.

Alle diese Punkte sind wichtig, werden aber im Impulspapier in keiner Weise adressiert.

Bevor wir zur Beantwortung der im Impulspapier gestellten Fragen übergehen, nehmen wir zu diesen Punkten etwas ausführlicher Stellung. Zugleich machen wir uns hierzu die detaillierteren Ausführungen des BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation zu eigen.

Eine strategische Antragspraxis der Telekomwürde im Ergebnis zu stark unterschiedlichen Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnissen zwischen Ausbaugebieten des SMP-Unternehmens und der privat investierenden Wettbewerber führen. Sie verzerrte somit den Wettbewerb und das Wettbewerbsergebnis, wie es ohne Marktmacht nicht möglich wäre. Während das SMP-Unternehmen die eigenen Glasfasernetze entweder durch selektive Abschaltung oder selektive Einstellung des Neuvertriebs besser auslasten könnte, wäre die Auslastung der privat finanzierten Drittnetze noch längerfristig durch das weiter parallel angebotene Produktportfolio auf Basis CuDA verringert, gerade in Verbindung mit den die Wholesale-Nachfrage verringernenden Commitment-Verträgen (inkl. Umbrella).

Eine solche Abschalte- bzw. Vertriebspraxis des marktmächtigen Unternehmens würde die Renditeerwartungen privater Investitionen gegenüber den Renditemöglichkeiten des SMP-Unternehmens nachhaltig verringern und damit die kurz-, mittel- und langfristige Investitionsfähigkeit Dritter nachhaltig verschlechtern.

Eine nach FTTH-Betreibern differenzierte örtliche Abschaltung der CuDA-Netze ist ein weiteres vorhersehbares Element aus dem Instrumentenkasten der Marktmachtübertragung – ebenso wie das bereits erwähnte Commitmentmodell, der strategisch motivierte (partielle)

Doppelausbau und die Weigerung, aktive Vorleistungen bei noch im Ausbau aktiven Unternehmen einzukaufen.

Alle diese Maßnahmen bewirken eine Beeinträchtigung der Netzauslastung privat finanzierter Glasfasernetze, womit im Endeffekt das Ausbautempo der privat finanzierten Ausbauer verringert wird. Auf diese Gesamtlage hat die Bundesnetzagentur bisher nicht in angemessener und effektiver Weise reagiert.

So entsteht durch eine missbräuchliche strategisch motivierte Abschaltpraxis des auch im teilweise staatlichen Eigentum befindlichen SMP-Unternehmens zudem ein signifikanter volkswirtschaftlicher Schaden. Nicht nur stellen die privat finanzierten Glasfaserausbauer mit 61 Prozent der HP und 70 Prozent der HC noch den Treiber des Glasfaserausbaus dar. Die privat finanzierten Ausbauer schöpfen zudem das eigenwirtschaftliche Potential in den jeweiligen Ausbaugebieten komplett aus, während das SMP-Unternehmen hier noch – eigentlich wirtschaftlich erschließbare – Adressbereiche liegen lässt.

Wird nun die Investitionsfähigkeit privater Glasfaserausbauer (und damit der Mehrheit des Marktes insgesamt) durch eine diskriminierende Abschalt- und Vertriebspraxis des SMP-Unternehmens signifikant beeinträchtigt, so verringert sich nicht nur die reine Ausbaugeschwindigkeit der Glasfasernetze. Zugleich steigt der künftige direkte Subventionsbedarf (Breitbandförderung) massiv an, da die Unternehmen, welche das eigenwirtschaftliche Potential bislang vollständig ausnutzen, ihren weiteren Ausbau einschränken müssen. Das weitere Tempo des Glasfaserausbaus und die Bestimmung des staatlichen Subventionsbedarfs läge dann wesentlich in den Händen des (teil-) staatlichen SMP-Unternehmens.

Zur Abwendung eines solchen Szenarios auch schon im bestehenden Rechtsrahmen stehen der Bundesnetzagentur Handlungsmöglichkeiten offen. Wir machen uns hier ausdrücklich die (rechtliche) Auffassung des BREKO Bundesverband Breitbandkommunikation zu Eigen.

Die Bundesnetzagentur geht an verschiedenen Stellen des Impulspapiers kurz auf ihre Ermessensspielräume im Rahmen des § 34 TKG ein. Während sie diese Spielräume im Papier als gering einschätzt, hat sie nach unserer Auffassung im Rahmen des § 34 Abs.5 TKG eine umfassende Ermessensabwägung anhand der Regulierungsziele des Art.3 EECC bzw. § 2 TKG vorzunehmen. Die Interessen der privat finanzierten Glasfaserausbauer sind in die Ermessensabwägung im Rahmen des § 34 Abs.5 TKG zwingend einzubeziehen. Eine andere Sichtweise würde eine Teilbarkeit der Regulierungsziele des § 2 TKG bedeuten, mit der Folge, dass die privat finanzierten Glasfaserausbauer an den Regulierungszielen nicht – oder nicht in jedem Fall - teilhaben. Dies wäre aber mit der Konzeption des TKG nicht vereinbar.

Zudem legt auch die ebenfalls unerwähnt bleibende Ziffer 79 der Gigabit-Empfehlung (EU 2024/539 v. 06.02.2024) eine Berücksichtigung von weiteren Glasfaserausbauern bzw. -netzen im Abwägungsprozess mehr als nah.

Zusammenfassend lässt sich daher sagen, dass die völlige Ausblendung der Problematik einer diskriminierenden Abschalt- und Vertriebspraxis des marktmächtigen Unternehmens zu

Lasten dritter Glasfaserausbauer und die Reduzierung der vorzunehmenden Ermessensabwägung durch die BNetzA auf die Interessen der reinen Vorleistungsnachfrager nicht vertretbar ist und das Impulspapier insoweit dringend nachgebessert werden muss.

## Antworten auf die einzelnen Fragen

*Q 1 - Wären zusätzlich zu den von der Bundesnetzagentur identifizierten Prozessschritten weitere Schritte zu berücksichtigen? Können Schritte entfallen und, wenn ja, unter welchen Umständen?*

§ 34 TKG gibt lediglich für das Verfahren der Abschaltanzeige einen zeitlichen Rahmen vor (mindestens 12 Monate vor der beabsichtigten Abschaltung), trifft aber keine Aussagen zum Zeitrahmen und Prozess für die jeweils angezeigte Abschaltung insgesamt. Eine solche Festlegung ist aber erforderlich, um den Abschalte- und Migrationsprozess und die zeitlichen Abläufe für alle Beteiligten transparent und berechenbar zu machen.

Daher ist ein konkreter und verbindlicher Zeitrahmen festzulegen, innerhalb dessen die Telekom die tatsächliche Migration aller Bestandskunden (Wholesale und Retail) vorgenommen und damit die praktischen Voraussetzungen für die tatsächliche Abschaltung im angezeigten Abschaltegebiet vorgenommen haben muss. Die Aufhebung der auf das Kupfernetz bezogenen regulatorischen Verpflichtungen erfolgt schließlich ausschließlich zum Zweck der Abschaltung.

Die Festlegung eines konkreten und verbindlichen Migrationsprozesses vor dem ersten Antrag nach § 34 TKG ist ein entscheidendes Element der Diskriminierungsprävention.

Der gesamte Vorabprüfungs-Prozess sollte als Regelprozess wie folgt gestaltet werden:

- 1.Schritt: Abschaltanzeige der Telekom nach § 34 TKG für ein zu benennendes Abschaltegebiet
  - Prüfung der gesetzlichen Voraussetzungen (s. § 34 TKG) durch BNetzA
  - Erforderliche FTTH-Ausbauquote im Abschaltegebiet (z.B. 85 Prozent HP) erreicht? (Daten z.B. aus Gigabitgrundbuch). Abschaltegebiet ist immer ein KVz-Bereich oder zusammengefasste KVz-Bereiche.
  - Verbindlicher Zeitplan für die diskriminierungsfreie Migration der Bestandskunden und folgende Außerbetriebnahme des CuDA-Netzes
  - Beschreibung der Migrationsbedingungen unabhängig vom Inhaber oder Betreiber des Zielnetzes, einschließlich der Prüfung der Angemessenheit der während und nach Abschluss der Migration angebotenen alternativen Vorleistungsprodukte
  - Im Rahmen der Ermessensausübung: Prüfung der Einhaltung der Kriterien einer diskriminierungsfreien Migration auf Drittnetze durch eine entsprechende Selbstverpflichtung des SMP-Unternehmens (insb. soweit Telekom die Abschaltung in eigenen Glasfaser-Ausbaugebieten zuerst beantragt,).
  - Anträge auf Änderung der betroffenen Standardangebote des SMP-Unternehmens (sofern nicht bereits vor die Klammer gezogen)

- 2. Schritt: Nach einer Freigabe der angezeigten Abschaltung durch die BNetzA
  - Stopp-Sell für kupferbasierte Neuaufrträge durch das SMP-Unternehmen (Retail und Wholesale). Alle Fristen und Prozesse müssen zeitgleich für „Telekom-Wholesale“ und „Telekom-Retail“ erfolgen („umgedrehtes EoL“, EoS: „Equivalence of Switching“). Das „Stopp sell“ ist differenziert auszugestalten. Ein Stopp-sell für Vorleistungs- und Endkundenprodukte auf CuDA-Basis mit Mindestvertragslaufzeiten > 1 Monat erlangt sofort mit Freigabe Gültigkeit, um die Migrations- und Abschaltfristen im Abschaltgebiet nicht zu verlängern. Ergänzend können – diskriminierungsfrei durch Telekom wie ihre Vorleistungsnehmer – Neuverträge für Endkundenprodukte mit Mindestvertragslaufzeit von max. 1 Monat weiterhin angeboten werden, wenn an der Lokation des Endkunden noch kein nutzbarer Glasfaseranschluss bereitsteht (s. Vorschlag HP-Quote 85%). Damit können die berechtigten Interessen des Endkunden auf eine - wenn auch übergangsweise – Versorgung auf einem noch bestehenden und betriebenen Netz erfüllt werden. Die Vertriebsmöglichkeit für diese laufzeitfreien Neuverträge solle spätestens 6 Monate vor dem Abschaltdatum enden. Dieser Prozess solle durch angemessene Sanktionen abgesichert werden
  - Frühzeitige und verbindliche Information an die Vorleistungskunden, da diese ggf. selbst Vorleistungsanbieter sind und wiederum ihre Wholesalekunden informieren müssen
  - Koordinierte Information der Bestandskunden durch die jeweiligen Vertragspartner
  - Zeitgleiche Kündigung und Migration von Telekom-Endkunden und des Vorleistungsproduktbestandes
  - Abschaltung des Kupfernetzes
  - Ggf. Rückbau von Kollokationseinrichtungen

*Q 2 - Wieviel Zeit ist aus Ihrer Sicht für die Abwicklung der bestehenden Zugangs-(einzel-)verträge bzgl. der Kupferinfrastruktur und der korrespondierenden Endkunden-Anschlussverträge erforderlich?*

Nach unserer Auffassung sind max. 24 Monate nach Freigabe durch die BNetzA ausreichend, um eine angemessene und kundengerechte Abwicklung sicherzustellen.

In der Praxis und nach den Erfahrungen im europäischen Ausland wird zudem alleine schon die Ankündigung der Telekom nach § 34 TKG interne Maßnahmen (z.B. zur freiwilligen Migration bzw. zum Schwenk von Neuvertragsanbahnungen) bei den Vorleistungsnachfragern auslösen, welche dann die tatsächlich notwendigen Abwicklungsmaßnahmen entsprechend verringern.

Für eine erste Übergangszeit bis zum Einspielen der verschiedenen Prozesspartner (Telekom, Vorleistungsnachfrager, ggf. Vorleistungskunde des Vorleistungsnachfragers; dritter FTTH-Netzbetreiber) könnte man zudem darüber nachdenken, diesen Zeitraum auf 30 Monate auszuweiten. Genauso kann es sich mit fortschreitender Prozess Erfahrung und veränderten

Vertragsbedingungen auf CuDA ergeben, dass dieser Zeitraum auf 12 oder 6 Monate – wie in anderen EU-Ländern – verkürzt werden kann.

### Q3 - Welche Zeit brauchen Vorleistungsnachfrager mindestens zur Umstellung ihrer Endkunden-Anschlüsse (technisch, prozedural und vertraglich)?

Hier sind unter den aktuellen Gegebenheiten und dem Umfang des Abschaltgebietes auf der einen sowie der Gesamtanzahl der im Abwicklungsprozess befindlichen Haushalte auf der anderen Seite zwischen 12 und 18 Monaten anzusetzen.

#### a. In welchem Maß ist der benötigte Zeitraum von der Größe und dem Beschaltungsgrad des Abschaltgebietes abhängig? Gibt es neben der Größe noch weitere Faktoren, wie bspw. eine Orientierung entlang von Gebietskörperschaften, die den Zeitbedarf beeinflussen?

Die Größe des Abschaltgebietes auf der einen und auch die Anzahl der noch verbliebenen aktiven Kunden auf CuDA (Beschaltungsgrad) haben einen Einfluss auf den in Frage kommenden Zeitbedarf. Je größer die Korrelation zwischen Abschaltgebiet und Gebietskörperschaftsgrenzen, desto einfacher bzw. effektiver kann sich die initiale Kommunikation zu den Endkunden abbilden lassen. Auch die ggf. notwendigen Beratungsleistungen für aufkommende Sonderfälle lassen sich so ggf. durch alle Vertragspartner effektiver abwickeln.

Gerade für überregional bzw. national aufgestellte Vorleistungsnachfrager ist aber – mit Blick auf interne Ressourcen – auch die Gesamtzahl der national zeitgleich laufenden Abschaltverfahren (Gesamtzahl noch aktiver HH) von Bedeutung. Zur Heranbildung und Schulung der hierfür notwendigen Ressourcen ist ein HochlaufszENARIO erforderlich.

#### b. In welchem Umfang müssen Vertragsrestlaufzeiten bei der Kündigungsfrist berücksichtigt werden?

Vertragsrestlaufzeiten sind zu berücksichtigen, da in der Regel und gerade bei niedrigbandbreitigen Bestandsverträgen eine Anpassung z.B. an ein neues Mindestprodukt erforderlich sein wird.

Daher ist zum Start der Abschaltungs- und Abwicklungsprozesse ja auch eine Frist von 24 Monaten anzunehmen. Diese kann mit fortschreitender Prozess Erfahrung und sinkenden Beschaltungsgraden auch signifikant verkürzt werden.

#### c. Von welchem Zeitbedarf ist auszugehen, falls neben der Bereitstellung von konkreten alternativen Zugangsprodukten für die einzelnen Anschlüsse zunächst noch der Abschluss von Zugangsverträgen und eine Bereitstellung von Zugangsschnittstellen notwendig sind?

Durch die weit fortgeschrittene Standardisierung kommerzieller Zugangsvereinbarungen auf Basis BSA sowie die Fortentwicklung der bereits bestehenden Aggregatoren (z.B. Vitroconnect oder Netbridge) ist davon auszugehen, dass die vereinzelt trotz vorangeschrittener freiwilliger Migration noch vorzunehmenden Vereinbarungen und Zusammenschaltungen innerhalb weniger Monate realisiert werden können. Dies gilt insbesondere, da ein von der BNetzA ggf. schon geprüftes ausreichendes Vorleistungsangebot des aufnehmenden Netzes ohnehin Bestandteil des Antrages nach § 34 TKG ist.

*Q 4 - Gibt es Erkenntnisse oder Vorstellungen dazu, wie viel Zeit typischerweise für die Nachverdichtung eines Gebietes oder einzelner Anschlüsse (bitte spezifizieren) von Homes passed zu Homes connected benötigt wird? (Falls möglich, bitte genauer ausführen: Tiefbau differenziert nach Verlegung der Linie und Hausstich; gebäudeseitig differenziert nach Herstellung APL und Inhouse-Verkabelung.)*

Diese Zeiten sind abhängig von der Anzahl und dem Umfang der noch auszuführenden Arbeiten im Abschaltgebiet. Für einen reinen Nachanschluss in einem an sich abgeschlossenen Projekt sollten 3 Monate ausreichen, längere Zeiten haben in einem solchen Szenario zumeist prozessorale Gründe (Genehmigungen; Gebietsfreigaben bzw. Wechsel von BAU-GU auf Nachanschluss-GU).

Bei einer wie oben vorgeschlagenen HP-Quote von 85% sind weitere „Linienarbeiten“ nur noch eingeschränkt notwendig.

Zentral für optimale Ressourcennutzung ist die Kenntnis beim aufnehmenden Netzbetreiber über die Lokation noch aktiver Anschlüsse im CuDA-Netz. Sofern Telekom als aufnehmender FTTH-Anbieter agiert, ist diese wertvolle und Ausbaueffizienz generierende Angabe intern gegeben und verfügbar. Einem Drittnetzbetreiber ist diese Information ebenfalls zur Verfügung zu stellen (SPÄTESTENS bei Antragstellung zur, besser noch fortlaufend aktualisiert in elektronisch auslesbarer Datenbank (Gigabitgrundbuch)).

a. *Wie viel Zeit ist für die Genehmigungsprozesse (z. B. für die straßenrechtliche Genehmigung) einzuplanen?*

Neben der sog. Aufrissgenehmigung nach § 127 TKG wird der Glasfaserausbau oft durch die Erteilung der verkehrsrechtlichen Anordnung (VAO) gem. § 45 StVO zeitlich eingebremst. Hier fehlt es an entsprechenden Fristen, so dass für die Unternehmen oft nicht absehbar ist, bis wann die VAO erteilt wird. Zudem kann der Fristengleichlauf erheblich gestört sein, insb. wenn für die Genehmigung nach 127 TKG und die VAO unterschiedliche und ggf. auch unterschiedlich mit Ressourcen ausgestattete Genehmigungsbehörden gibt.

Die Praxis in den Kommunen ist sehr unterschiedlich und reicht von „wenigen Tagen“ bis zu „über 4 Wochen“. Vor dem Hintergrund der geschilderten Prozesse und der regional sehr unterschiedlichen Praxis der beteiligten Behörden ist es sehr schwierig, einen bestimmten

Zeitraumen für die Beibringung der erforderlichen Gesamtsumme an Genehmigungen zu bestimmen.

Insofern wäre es sinnvoll, sämtliche Arbeiten im Rahmen der Erstellung von Hausanschlüssen genehmigungsfrei bzw. als Sammelgenehmigung in einer Gebietskörperschaft auszustellen (ausdrücklich alle Genehmigungen inkl. VAO).

b. **Wie viel Zeit ist für die vorgenannten Schritte einzuplanen, wenn noch kein Ausbau stattgefunden hat und damit der Ausbaustatus Homes passed noch nicht erreicht ist?**

Wenn in einem Gebiet (Mindestgröße KVz-Bereich) noch kein Ausbau stattgefunden hat, dann ist dieses Gebiet unseres Erachtens nicht abschaltfähig und damit nicht relevant für ein Abschaltanzeige nach §34 TKG.

Die tatsächliche Realisierungszeit ist zudem – neben den oben bereits genannten Genehmigungsunsicherheiten - abhängig von den am Markt insgesamt verfügbaren und nicht bereits gebundenen Finanzierungs- und Realisierungskapazitäten und kann somit ohne konkreten Projekthintergrund nicht seriös geplant werden.

c. **Wie viel Zeit ist für die Abstimmung mit Haus- bzw. Wohnungseigentümern und Endkundinnen und Endkunden einzuplanen?**

In der Praxis ist schon die Eigentümerermittlung schwierig, da die Eigentümerdaten in der Regel nicht für elektronischen Abruf in einem Massenverfahren und in einem weiterbearbeitbaren Format zur Verfügung stehen. Zudem ist die Datenqualität in den Grundbuchämtern sehr unterschiedlich. Auch die Kommunikation mit der Eigentümerseite kann sich im Einzelfall schwierig gestalten. Das gilt insbesondere mit Blick auf Wohnungseigentümergeinschaften und ihren ggf. langwierigen und komplexen Entscheidungsprozessen durch das WEG.

Wegen der sehr unterschiedlichen Konstellationen im Einzelfall lässt sich hier ein allgemeiner Zeitrahmen für die Eigentümer- und Endkundenkommunikation kaum bestimmen.

Da es sich hier um eine Konsultation mit Bezug auf eine Abschaltanzeige nach § 34 TKG handelt, gehen wir für das entsprechende Abschaltgebiet schon von einer bestehenden Mindestausbauquote HP aus, denn sonst sollte es nicht zu einer entsprechend erfolgreichen Abschaltanzeige kommen können.

In einem solchen Fall sollten die oben benannten 24 Monate für den restlichen Ausbau ausreichen. Sollten Hausbesitzer den Anschluss trotz angedrohter Kündigung verweigern, sind sie selbst für die künftig mangelnde Versorgung verantwortlich und müssen sich ggf. mit anderen Netzinfrastrukturen (Mobilfunk, Satellit) abfinden.

*Q 5 - Können sich die Marktteilnehmer im Vorfeld eines Verfahrens nach § 34 TKG freiwillige Vereinbarungen zu Vermarktungsstopps vorstellen?*

Ein Vermarktungsstopp sollte spätestens mit Freigabe der Abschaltanzeige nach § 34 TKG einsetzen. Dabei ist sicherzustellen, dass ein „stopp sell“ diskriminierungsfrei erfolgt und die Telekom die Neuvertragsvermarktung zum selben Zeitpunkt einstellt wie die Vorleistungsnachfrager (s. oben dazu auch die Anmerkungen zu differenzierten Mindestvertragslaufzeiten).

Die freiwillige Vereinbarung eines „stopp sell“ im Vorfeld einer Anzeige nach § 34 TKG kann die freiwillige Migration auf Glasfasernetze beschleunigen und wäre daher im Prinzip wünschenswert.

Allerdings müsste diese Vereinbarung diskriminierungsfrei ausgestaltet werden und dürfte z.B. nicht nur Gebiete umfassen, in denen das marktmächtige Unternehmen (bzw. verbundene Unternehmen) das Glasfasernetz betreibt.

*Q 6 - Wie viel Zeit sollte zwischen einem Vermarktungsstopp und einer tatsächlichen Abschaltung liegen?*

Wie oben bereits dargelegt, bietet sich bei den aktuellen Mindestvertragslaufzeiten ein Zeitraum von 24 Monaten an. Für Neukundenverträge ohne Mindestvertragslaufzeit – gerade an noch nicht mit Glasfaser versorgten Adressen – kann dies auf max. 6 Monate verkürzt werden.

Nach unserem Verständnis ist mit Abschaltung der Zeitpunkt gemeint, an dem die Kündigungsfrist für die noch bestehenden Vorleistungs- und Endkundenanschlüsse auf CuDA ausläuft. In der Folge werden diese Anschlüsse softwaretechnisch deaktiviert und Rufnummernportierungen letztmalig durchgeführt. Das physische Abklemmen an den entsprechenden Ports sowie das Ausschalten und der Ausbau aktiver Infrastruktur können und werden später folgen.

*Q 7 - Welche alternativen Zugangsprodukte müssen auf dem Zielnetz oder den Zielnetzen vorhanden sein? Sind Fälle denkbar, in denen einzelne alternative Zugangsprodukte nicht erforderlich sind?*

Mit der Abschaltung des CuDA-Netzes fallen nur eine begrenzte Anzahl von Vorleistungen des SMP-Unternehmens technologisch bedingt weg. Dies sind vorrangig die aktiven BSA-Produkte, entbündelte CuDAs sowie die damit in Verbindung stehenden Kollokationsleistungen.

Der Zugang zu Leerrohren sollte sich sogar dahingehend verbessern, dass bislang dort durch Kupferleitungsbündel belegte Leerrohre nunmehr freie Kapazitäten aufweisen.

Die als Alternative zu den im Zuge der Abschaltung wegfallenden CuDA-basierten Vorleistungen durch das SMP-Unternehmen anzubietenden Vorleistungsprodukte sollten

grundsätzlich so gestaltet sein, dass sie den Vorleistungsnachfragern leistungsmäßig (z.B. Bandbreite) mindestens das wegfallende Angebot kompensieren können (§ 34 Abs. 4 TKG).

Bei der Migration auf einen Drittnetzbetreiber sollte dessen Vorleistungsangebot bzgl. der Schnittstellen, Prozesse und der wesentlichen vertraglichen Elemente den jeweils bestehenden kommerziellen Marktstandards entsprechen. Für das Massengeschäft und viele Geschäftskundenangebote (gerade KMU) ist ein Bitstromzugang angemessen und ausreichend.

Die Vorleistung muss angemessen und dazu geeignet sein, dass der Vorleistungsnachfrager auf dieser Grundlage seinerseits wettbewerbsfähige Angebote machen kann. Kosten-Preisscheren auf Basis des Angebotsportfolios des aufnehmenden NB sind zu vermeiden.

Die Vorleistung muss aber nicht die seitens der Telekom angebotene und regulatorische vorgegebene Vorleistung z.B. hinsichtlich der Bandbreiten deckungsgleich abbilden. Hier ist das Endkundenangebot des aufnehmenden Netzbetreibers zielführend, insbesondere da nur dies ein wettbewerbsfähiges Angebot in diesem Gebiet sicherstellen kann. Weiterhin gibt es beim Bitstromzugang z.B. Abweichungen des Telekom-Angebotes von der Empfehlung des NGA-Forms und den üblichen Marktstandards (z.B. 1:1-VLAN bei der Telekom gegenüber N:1 bei NGA-Forum).

Wichtig ist weiterhin, dass das Angebot des aufnehmenden Netzbetreibers (unabhängig ob Telekom oder Dritter) Öffnungsklauseln enthalten darf, um dem aufnehmenden Netzbetreiber technischen Fortschritt in der Beschaltung und auch der Produktgestaltung in seinem Netz zu ermöglichen.

*Q 8 - Wären beim Wechsel auf Glasfasernetze Technologie-/Bandbreitensprünge vorstellbar? Ist ein „Low-Cost-Produkt“ erforderlich, z. B. wenn im Kupfernetz 16 Mbit/s (ADSL)- oder Voice-Only-Anschlüsse in Anspruch genommen wurden und die Produkte auf dem Glasfasernetz erst ab einer Bandbreite von 50 Mbit/s (oder noch höher) verfügbar sind?*

Nach unserer Auffassung sind diese Technologie oder Bandbreitensprünge nicht nur vorstellbar, sondern sogar erwünscht bzw. gleichzeitig auch Ausdruck des Infrastrukturupgrades auf eine zukunftsfähige Kommunikationsinfrastruktur. Aus Sicht eines – mindestens – gigabitfähigen Netzes sind Upgrades von 16 Mbit/s auf 50 Mbit/s keine Sprünge.

Ein Low-bandwidth-Produkt (z.B. 50 Mbit/s oder 100 Mbit/s in späteren Zeiten) als Untergrenze für künftige Vorleistungen halten wir für eine sinnvolle Maßnahme zur Bereinigung eines historisch gewachsenen, aber heutzutage technisch nicht mehr notwendigen Produktportfolios. Hierbei kann hinzugefügt werden, dass derartige Produkte bereits ebenfalls von einem Großteil der ausbauenden Unternehmen in den jeweiligen Portfolios vorhanden sind.

Für Nutzer mit geringen Bandbreitenanforderungen sind ggf. Anschlüsse auf alternativen Netzinfrastrukturen (z.B. Mobilfunk) die bessere und kostengünstigere Alternative. Dies gilt insbesondere dann, wenn solche Nutzerinnen und Nutzer erst mit zusätzlichen Investitionen an

ein Glasfasernetz angeschlossen werden können. Auch scheinbar gesetzte politisch-gesellschaftliche Anforderungen sollten sich einer Kosten-Nutzen-Betrachtung – hier insbesondere mit Blick auf einen gesellschaftlich optimierten Ressourcen- und Kapitaleinsatz - unterziehen.

*Q 9 - Müssen die Preise der alternativen Zugangsprodukte identisch zu den Preisen der zu ersetzenden Kupfer- Vorleistungsprodukte sein oder dürfen diese für die mglw. höherwertigen alternativen Zugangsprodukte abweichen? Falls ja, in welchen Konstellationen und in welchem Ausmaß?*

Glasfasernetze ermöglichen gegenüber dem CuDA-basierten Netz deutlich höherwertige Dienste in besserer Qualität sowie perspektivisch auch neuartige Dienste. Dieser Mehrwert der Glasfaserinfrastruktur muss sich grundsätzlich auch in den Preisen der alternativen Zugangsprodukte abbilden können, ansonsten wären Investitionen in Glasfasernetze für die Unternehmen und damit für ihre Investoren und die finanzierenden Banken nicht sinnvoll. Natürlich sind die Unternehmen bemüht, für die in Teilen widerstrebenden Anforderungen an möglichst breite Erschwinglichkeit und gleichzeitige Verringerung von Investitionsrisiken konstruktive Lösungen zu finden. Dies können sowohl temporäre Angebote als auch Preispfade wie auch indexierte Angebote sein. Es ist zudem anzumerken, dass die kupferbasierten Vorleistungspreise entweder reguliert oder zumindest von der Bundesnetzagentur auf Basis von Kostenunterlagen akzeptiert sind. Die tatsächlichen Kosten der Telekom für die Kupferinfrastrukturen sind aufgrund der bereits langfristigen Nutzungsdauer geringer, da diese Infrastrukturen in der Regel abgeschrieben sind und nur noch die Betriebskosten gedeckt werden müssen. Eine derartige Situation liegt beim derzeitigen Ausbau der Glasfaserinfrastrukturen nicht vor, da hier noch Kapitalkosten und Abschreibungen neben den – geringeren – reinen Betriebskosten amortisiert werden müssen.

Aus unserer Sicht ist der politisch/regulatorisch signifikante Punkt, dass es zu keinen Preis-Kosten-Scheren über das Vorleistungsportfolio des aufnehmenden Netzbetreibers kommt.

*Q 10 - Welche Prozesse und Schnittstellen stellen den Fortbestand fairer, angemessener und nichtdiskriminierender Bedingungen bei Alternativprodukten sicher?*

S/PRI bzw. zukünftig FIT und/oder die Verwendung entsprechender Aggregatoren (Vtroconnect, Netbridge etc.) können ein solches Verhalten sicherstellen.

Entsprechende vertragliche Verpflichtungen, wie sie schon heute in den kommerziell angebotenen Vorleistungsverträgen Standard sind, setzen diese Anforderungen ebenfalls um. Weiterhin bietet der nach §34 TKG erforderliche Prüfungsprozess bei Antragstellung durch das SMP-Unternehmen ebenfalls die Möglichkeit für die BNetzA, entsprechend unzureichende Regelungen beim aufnehmenden Netzbetreiber in einem transparenten und angemessenen Verfahren nachzubessern

*Q 11 - Können neben Vorleistungsprodukten, die über Glasfaser bereitgestellt werden, bspw. auch Zugangsprodukte über HFC-Netze (in denen die Glasfaser nicht bis ins Gebäude reicht), FWA-Lösungen, Mobilfunk-Lösungen oder Satellitenfunk eine Alternative zu Kupfer darstellen?*

Grundsätzlich können Netze wie HFC-Netze, FWA bzw. Mobilfunk und auch Satellitendienste für Ausnahmetatbestände eine sinnvolle Ergänzung sein. Gerade in Situationen, in denen ein zeitnaher Glasfaserausbau aus wirtschaftlichen Gesichtspunkten nicht vertretbar und zu erwarten ist, sollte die Nutzung solcher Netze als Substitut anerkannt werden. Im Folgenden verwenden wir für solche Netze, die nur im Einzelfall und für geringe Fallmengen benötigt werden, den Sammelbegriff „Hilfsnetze“.

Zur Sicherstellung eines diskriminierungsfreien, zügigen und gleichzeitig effizienten Infrastrukturupgrades von CuDA zu Glasfaser ist es jedoch nicht erforderlich, dass auch die sog. Hilfsnetze Vorleistungen bereitstellen. Die Vorleistungsanforderung an solche Hilfsnetze ist eher geeignet, das ganze sinnvolle Infrastrukturupgrade wenigstens massiv zu verzögern, wenn nicht sogar gänzlich bis zur formalen Entlassung des SMP-Unternehmens aus den SMP-Verpflichtungen zu verzögern. Warum sollten Mobilfunknetz- oder Satellitennetzbetreiber diese zusätzlichen Anforderungen für einige wenige Kunden mehr erfüllen. Eine Verpflichtungsmöglichkeit aus §34 heraus gäbe es auch nicht. Also würde jede Abschaltungsanzeige für Abschaltgebiete ohne 100%-Glasfaserversorgung nicht zustimmungsfähig sein. Ein solche 100%-Versorgung ist jedoch in einem relevanten Zeitrahmen weder ressourcenseitig noch kommerziell abbildbar.

Zugleich sind sowohl das SMP-Unternehmen wie auch die 3 größten Vorleistungsnehmer für CuDA-basierte Vorleistungen selbst Mobilfunknetzbetreiber und können daher ihre eigenen Endkunden mit geringen Bandbreitenbedürfnissen mit eigenen Produkten aus dem Mobilfunknetz versorgen. Weitere Vorleistungsnehmer verfügen ggf. dann schon über entsprechende Vorleistungsprodukte im Mobilfunk. Direkt und unmittelbar betroffen von einer fehlenden Vorleistungsverpflichtung für Hilfsinfrastrukturen wären somit nur diejenigen CuDA-Vorleistungsnehmer, deren zum Zeitpunkt der Abschaltung noch aktive Endkunden nicht zeitnah (eigenwirtschaftlich oder mit Förderung) oder selbst für eine Gigabitförderung nicht wirtschaftlich mit Glasfaserinfrastruktur versorgt werden können.

In der gebotenen Abwägung zwischen diesen Einzelfällen und den ansonsten massiv schädlichen Auswirkungen auf eine schnelle und wettbewerbsneutrale Kupfer-Glas-Migration kann und muss auf ein Vorleistungsverpflichtung für diese Hilfsnetze verzichtet werden.

Weiterhin sind vorab durch die BNetzA Möglichkeiten zu schaffen, dass eine solche Nutzung für den Endkunden möglichst reibungslos verläuft (z.B. einfache Portierung der Festnetznummer in ein Mobilfunknetz).

*Q 12 - Sind Fallgestaltungen vorstellbar, bei denen örtlich oder regional eine Abschaltung des Kupfernetzes ohne Festnetzalternative erfolgen kann (z. B. Alternativangebot auf Basis eines 5G-Netzes)?*

Örtlich oder regional, d.h. für relativ große zusammenhängende Gebiete (= signifikanter Teil eines KVz-Bereichs) sind solche Fälle nicht vorstellbar.

Im Einzelfall ist diese Herangehensweise für kleinere Einheiten denkbar, da es immer Konstellationen geben wird, in denen – auch für kleinere abgesetzte Einheiten - ein Glasfaseranschluss wirtschaftlich (und ggf. sogar mit Förderung) sinnvoll nicht hergestellt werden kann. Hier sind z.B. Mobilfunk- oder Satelliten-Lösungen sinnvoll und geboten.

*Q 13 - Gibt es Dienste, die „nicht migrationsfähig sind“, d. h. die über Kupfer, nicht aber über Glasfaser oder andere Alternativen angeboten werden können? Wenn ja, welche und warum?*

In anderen europäischen Mitgliedsstaaten gab und gibt es hier Herausforderungen mit Bezug auf das dort immer noch aktive PSTN. Diese Migration auf IP-basierte Sprachkommunikationsdienste haben wir in Deutschland bereits frühzeitig – auch dank der Initiative der Telekom Deutschland - erfolgreich gemeistert. Wir sind daher der Auffassung, dass es – im Bereich Massenkommunikation / KMU - keine „nicht migrationsfähigen“ Kommunikationsdienste im engeren Sinn mehr geben sollte.

Zugleich existieren weiterhin Sonderdienste wie Aufzugsnotfallkommunikation, die ohne weiteres nicht migrationsfähig sind, wenn sie auf die Beschaltung der CuDA mit einer elektrischen Spannung angewiesen sind.

Insgesamt sprechen wir dann über „Dienste“, bei denen eine Information nicht digital übertragen wird, sondern über die Tatsache, dass der Anschluss mit Strom versorgt wird (z.B. auch manche Alarmanlagen). Diese sind nicht 1:1 replizierbar, sondern müssen durch die jeweiligen Diensteanbieter auf anderem Wege bzw. mit anders gelagerter Hardware neu errichtet werden.

Eine Ewigkeitsgarantie auf alle alten Infrastrukturen und Dienste ist gesellschaftlich nicht effizient, gewisse Anpassungskosten sind zu tragen. Auch dafür ist es wichtig, dass es frühzeitig ein wettbewerbsneutrales Konzept inkl. eines überschlägigen Zeitplans für ein Abschaltung gibt, damit sich Nutzer und Anbieter solcher „nicht migrationsfähigen“ Lösungen umstellen können – oder ggf. bereit sind, alle mit dem Weiterbestehen und dem Betrieb des CuDA-Netzes entstehenden Kosten ausschließlich durch ihre Dienste zu tragen.

Die Tatsache, dass andere Länder mit ähnlichen Dienstleistungen eine Migration und die Abschaltung des CuDA-Netzes geschafft haben, kann uns hier aber Anlass zu mehr als Hoffnung geben. Die in Ländern wie Portugal, Spanien, Frankreich, Norwegen etc. als Vorreiter entwickelten und dann etablierten Ersatzlösungen sind in Deutschland dann „off-the-shelf“ verfügbar.

#### *Q 14 - Ab welchem Zeitpunkt besteht der Bedarf für das Angebot von alternativen Zugangsprodukten?*

Idealerweise stellen die aufnehmenden Netzbetreiber schon vorab ein ausreichendes Zugangsangebot bereit, um die freiwillige Migration in Gang zu bringen. Das Angebot muss spätestens mit dem Antrag nach §34 TKG für das entsprechende Abschaltgebiet zur Verfügung stehen und nutzbar sein (direkt beim aufnehmenden NB oder einem Aggregator) – letzteres ist Teil der Prüfung (und anschließenden Freigabe) durch die BNetzA.

#### *Q 15 - Für welchen Zeitraum müssen die Bereitstellung und die Bedingungen der alternativen Zugangsprodukte sichergestellt sein? Gilt dies für alle alternativen Zugangsprodukte gleichermaßen oder sind für einzelne Vorleistungsprodukte (bspw. das erwähnte „Low-Cost-Produkt“) abweichende Zeiträume vorstellbar?*

Ein die Abbildung des Retailproduktes erlaubendes aktives Vorleistungsportfolio muss ähnlich wie bei der Förderung mindestens für einen festgelegten Zeitraum zur Verfügung stehen, wenn von den Vorteilen der Abschaltung nach §34 TKG Gebrauch gemacht werden soll. Anderenfalls lässt sich ein Wettbewerb um den Endkunden nicht sicherstellen.

Wichtig ist, dass die Verpflichtung unilaterale Anpassung an technischen und technologischen Fortschritt sowie eine Weiterentwicklung des Produktportfolios erlaubt. Für die Migration erleichternde Übergangsprodukte (z.B. low-bandwidth 50 Mbit/s) sind kürzere Fristen (2-5 Jahre) ausreichend, um den Endkunden auch vertrieblich auf die neuen Möglichkeiten der Infrastruktur auszurichten.

#### *Q 16 - Müssen alternative Vorleistungsprodukte für die Versorgung von Geschäftskunden (keine massenmarktfähigen Angebote, Markt 2) über die zuvor diskutierten Bedingungen und Fragestellungen hinaus weitere oder andere Anforderungen erfüllen?*

Dem ersten Anschein nach ist das der Fall. In der Regel können aber auch die meisten dieser Anforderungen mit flexibilisierten aktiven Vorleistungen erfüllt werden (insb. für KMUs), da der Großteil der vom GK nachgefragten Individualisierung auf der eigentlichen Diensteebene (IP) bzw. auf verbesserten Verfügbarkeiten (erhöhte Bandbreitenverfügbarkeit; Entstörung, Kundenservice) beruht. Grundlegend zeigen die derzeitigen Erfahrungen, dass die Bandbreitenbedarfe von großen Geschäftskunden bereits jetzt, dass sie von Kupferinfrastrukturen nicht mehr bedient werden können. Aus diesem Grund erfolgen bereits jetzt im großen Stile Glasfaseranbindungen und Umstellungen bei der Telekom wie bei alternativen Anbietern. Von dieser Sichtweise getrieben, ist die Kupfer-Glas-Migration für den Massenmarkt bzw. Geschäftskunden mit an den Massenmarkt angelehnten Bandbreitenanforderungen losgelöst zu betrachten.

### *Q 17 - Welche Kosten entstehen den jeweiligen Akteuren bei der Migration?*

Mit Blick auf die Tragung der Migrationskosten sollte vom Grundsatz ausgegangen werden, dass jeder Beteiligte seine Kosten selbst trägt. Dazu ist es erforderlich, die durch die Migration entstehenden Kosten zunächst zu identifizieren und zuzuordnen.

Folgende Kosten nach unserer Auffassung fallen in der Regel bei der Migration an:

- Kosten bei der Telekom für die Kündigung/Aufhebung einer CuDA-basierten Vorleistung (Kündigungskosten, Schaltung, Administration etc.)
- Kündigungskosten auf Seiten des Vorleistungsnachfragers (vor allem Prozesskosten)
- Kosten bei der Telekom für die Aufhebung der Kollokation und ggf. Projektierung/Rückbau
- Kosten für den Rückbau der eigenen Infrastruktur des Vorleistungsnachfragers, sofern diese nicht weiter genutzt werden kann (also in HVt, KVz, MFG); hier ist darauf zu achten, ob der Zielnetzbetreiber identisch mit dem FTTC-Betreiber ist oder (ggf. auch partiell) nicht
- Kosten beim Vorleistungsnachfrager für die Anschaltung/Aktivierung im Zielnetz (ggf. Hausanschlusskosten, Bereitstellungs- und Aktivierungskosten)
- Kosten beim Vorleistungsnachfrager für Zusammenschaltung mit aufnehmendem Netzbetreiber (sofern nicht bereits durch Zusammenarbeit im Rahmen freiwillige Migration abgedeckt).
- Kosten für die Anschaltung durch den aufnehmenden Netzbetreiber (Netzinfrastruktur; administrative Prozesskosten)

### *Q 18 - Gibt es neben den in § 34 Abs. 4 TKG genannten Aspekten weitere Elemente, die aus Ihrer Sicht Teil der Anzeige durch das Unternehmen mit beträchtlicher Marktmacht bzw. der Prüfung und Festlegung durch die Bundesnetzagentur sind?*

Auf die dringende Notwendigkeit der Sicherstellung einer diskriminierungsfreien Migration auch auf dritte Zielnetze im Rahmen der Ermessensausübung durch die BNetzA wurde einleitend bereits ausführlich hingewiesen. Wir unterstützen die Ansicht u.a. des BREKO hinsichtlich der Erforderlichkeit einer rechtlich hinreichend abgesicherten Selbstverpflichtung der Telekom, bei Vorliegen eines vergleichbaren Ausbaustandes und dem Angebot angemessener Vorleistungen auch für Ausbaugebiete privat finanzierter Glasfaser ausbauender Unternehmen Abschaltanzeigen einzureichen und somit ein Verfahren nach § 34 TKG einzuleiten. Die BNetzA kann im Wege ihrer Ermessensausübung nach § 34 Abs.5 TKG auf eine entsprechende Selbstverpflichtung der Telekom hinwirken.

Die vor dem ersten Verfahren nach § 34 TKG zu erfolgende Selbstverpflichtung der Telekom muss auch die Zusage enthalten, den Wettbewerbern in ihrer Funktion als Betreiber der aufnehmenden Netze frühzeitig, diskriminierungsfrei und unabhängig von einem historischen Vertrag über CuDA-basierte Vorleistungen die folgenden – erforderlichen - Informationen zukommen zu lassen.

Benötigt werden dabei mindestens die folgenden Informationen:

- Adressen der von der jeweiligen Netzeinheit (KVZ) versorgten Haushalte
- Aktueller Nutzungsstatus der einzelnen HVt/KVz-TAL (aktiv/ nicht aktiv)
- Adressgenaue Informationen zu Anschlüssen mit ausschließlich schmalbandiger Nutzung (z.B. „Voice only“)

Im europäischen Umfeld hat sich im Zuge der KGM-Vorbereitungen bzw. -Durchführungen herausgestellt, dass es eine Vielzahl von Haushalten ohne aktiven Festnetzanschluss gibt und dass eine – rein vorsorgliche und mit signifikanten Investitionen verbundene – Erschließung dieser Haushalte als Vorbedingung für eine Abschaltung des CuDA-Netzes für das aufnehmende Unternehmen nicht sinnvoll ist.

Dieser Erkenntnis trägt die Forderung nach einer transparenten und kontinuierlichen Information aller potentiell aufnehmenden Netzbetreiber durch die Telekom Rechnung.

So können die aufnehmenden Glasfasernetzbetreiber den für eine erfolgreiche Abschaltungsmigration noch zu erbringenden Ausbaur Aufwand (HP und HC) für die aktiven Adressen abschätzen können und hier ggf. frühzeitig Maßnahmen ergreifen. Daher ist diese Information so früh wie möglich bzw. ständig aktualisiert (z.B. im Gigabitgrundbuch) vorzuhalten.

Mit freundlichen Grüßen  
Deutsche Glasfaser Holding GmbH

i.V. Christof Sommerberg  
Bereichsleiter Public Affairs

i.A. Erik Massaczyk  
Leiter Regulierung