

Glasfasermarkt Deutschland

Vom Boom zur Konsolidierung

**Halb Deutschland glasfaserfähig —
doch der Markt bremst sich selbst aus.**

*Warum 2026 zum Wendepunkt für
Netzbetreiber, Bauunternehmen
und Investoren wird.*



Einleitung

Der Ausbau von Glasfasernetzen gilt als zentrale Voraussetzung für die langfristige Leistungsfähigkeit der digitalen Infrastruktur in Deutschland. Im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung steigt der Bedarf an leistungsfähigen, stabilen und zukunftssicheren Übertragungsnetzen. Glasfaseranschlüsse auf Basis von FTTB und FTTH werden daher als Schlüsseltechnologie für wirtschaftliche Entwicklung, Standortattraktivität und digitale Teilhabe betrachtet.

Trotz dieser strategischen Bedeutung verläuft der Ausbau bislang weder flächendeckend noch gleichmäßig. Neben regionalen Unterschieden treten zunehmend ökonomische und strukturelle Hemmnisse in den Vordergrund, die die Dynamik des Ausbaus begrenzen.

Aktueller Stand

Der Glasfaserausbau in Deutschland hat in den vergangenen Jahren zwar deutlich an Tempo gewonnen, bleibt jedoch regional sehr unterschiedlich. Während urbane Räume und wirtschaftlich attraktive Gebiete vergleichsweise hohe Ausbaugrade erreichen, sind ländliche und periphere Regionen weiterhin häufig unterversorgt. Hinzu kommt, dass der Anteil tatsächlich aktiver Anschlüsse oftmals hinter der Zahl der grundsätzlich erschlossenen Haushalte zurückbleibt. Damit zeigt sich, dass der reine Netzausbau nicht automatisch mit einer hohen Nutzungsquote einhergeht.

Der Ausbau konzentriert sich vor allem auf wirtschaftlich attraktive Regionen, insbesondere Städte und verdichtete Räume. Dort ist die Verfügbarkeit von Glasfaseranschlüssen deutlich höher als in ländlichen Gebieten. In vielen Fällen ist jedoch nicht von einer vollständigen „Fiber-to-the-Home“-Versorgung auszugehen, sondern lediglich von teilweisen Ausbauformen, bei denen Glasfaser noch nicht bis in die Wohnung oder das Gebäude geführt wird.

Entwicklung des Glasfasermarktes in Deutschland

Der Glasfasermarkt hat sich in Deutschland seit dem Jahr 2010 durch verschiedene endogene und exogene Faktoren grundsätzlich verändert und stark divergierende Phasen der Marktentwicklung durchlaufen. Seit 2010 hat sich der Markt von einem absoluten Nischen-

markt zu einer zentralen Infrastruktur der Digitalisierung in Deutschland entwickelt. Während 2010 erst rund 130.000 Haushalte mit direkten Glasfaseranschlüssen (FTTH/B) versorgt waren, hat sich die Quote rasant beschleunigt:

Bis Mitte 2025 ist die Verfügbarkeit auf über 24 Millionen Haushalte (ca. 53 %) gestiegen.

Quelle: Bundesnetzagentur

1

Phase 1 (2010-2015)

Zurückhaltender Start

Am Beginn dieser Marktphase konzentrierten sich die großen Netzbetreiber allem auf Vectoring und klassisches Kupfer-VDSL. Echte Glasfaserleitungen (FTTH) wurden überwiegend nur in Neubaugebieten oder durch regionale Initiativen von Stadtwerken verlegt.

2

Phase 2 (2015-2020)

Erkenntnisgewinn und Einstieg neuer Marktteilnehmer

Der explosionsartige Anstieg des Datenvolumens zeigte, dass Kupferkabel an ihre Leistungsgrenzen stießen. Bund und Länder starteten Förderprogramme, und alternative Anbieter wie die Deutsche Glasfaser oder Deutsche Giganetz begannen, finanziert durch große, internationale Investoren, auch ländliche Regionen eigenwirtschaftlich zu erschließen.

3

Phase 3 (2020-2025)

Der große Bauboom

Eine Vielzahl von Faktoren beeinflussen in dieser Phase die rasante Entwicklung des Netzausbaus auf Ebene von Homes Passed. Die Corona-Pandemie und der Homeoffice-Boom machten schnelles Internet zur kritischen Infrastruktur. Die Bundesregierung verabschiedete die Gigabit-Strategie mit dem Ziel der flächendeckenden Versorgung. Dieser sehr positive Marktausblick in Kombination mit den aufgrund der niedrigen Zinsen nach wie vor sehr günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten lockt internationale Investoren an und die Anzahl der „Investoren-Modelle“ steigt. Dies betrifft nicht nur die Netzbetreiber, sondern auch die Unternehmen, die den Netzausbau operativ vorantreiben. Die Anzahl der Anschlüsse vervielfachte sich.

4

Phase 4 (2026/Status quo) Die Konsolidierung

Der Ausbau läuft weiter mit positiven Wachstumsraten, kämpft jedoch oft mit bürokratischen Hürden, langen Genehmigungsverfahren und Kapazitätsengpässen sowie Qualitätsproblemen bei Tiefbauunternehmen. Darüber hinaus wird die Finanzierung des Netzausbaus schwieriger und die Netzbetreiber forcieren deutlich die Monetarisierung der bestehenden Netze und Erhöhen den Ausbaudruck weg von Homes Passed hinzu Homes Connected und Homes Activated.

Die Ausbaupartner müssen sich an diese neuen Gegebenheiten schnellstmöglich anpassen, um ein nachhaltiges, eigenes Geschäftsmodell gewährleisten zu können. Darüber hinaus wächst der Druck neue Kundenverträge zu gewinnen bzw. die bestehenden Verträge zu verteidigen. Durch die jüngste Rechtsprechung besteht für die Netzbetreiber ein signifikantes Risiko, Kunden zu gewinnen, wenn der Zeitraum zwischen Vertragsunterschrift und Bereitstellung des Anschlusses zu weit auseinander liegt, z. B. aufgrund von Bauverzögerung und/oder organisatorischen Problemen beim Anschluss des Endkunden: Die Mindestvertragslaufzeit (in der Regel 24 Monate) beginnt immer ab dem Tag des Vertragsschlusses und nicht erst mit der späteren Freischaltung oder Bereitstellung des Anschlusses.

Problem der Ausführungsqualität

Neben der Ausbaugeschwindigkeit zeigt sich ein strukturelles Qualitätsproblem. Dieses umfasst mehrere Ebenen:

Technische Mängel

- unzureichend saubere Bauausführung
- Störungen durch Nachlässigkeiten bei Spleiß-, Tiefbau- oder Installationsarbeiten und somit späterer Reparatur- und Korrekturbedarf
- fehlerhafte oder unvollständige Hausanschlüsse

Organisatorische Mängel

- mangelnde Abstimmung zwischen Netzbetreiber, Tiefbauunternehmen und Kommunen
- unklare Zuständigkeiten
- Verzögerungen bei Abnahmen und Inbetriebnahmen
- schlechte Dokumentation der Leitungsführung

Planerische Defizite

- unvollständige Dokumentation
- fehlende Koordination
- Medienbrüche

Strukturelle Mängel

- hohe Zahl paralleler Baustellen ohne ausreichende Koordination
- Qualitätsdruck durch Zeit- und Kostenvorgaben



Diese Defizite führen zu erhöhtem Nachbesserungsbedarf, steigenden Kosten und teilweise zu Verzögerungen bei der Inbetriebnahme. Damit sinkt die Effizienz des Ausbaus, obwohl nominell Ausbauraten steigen. Darüber hinaus erscheint es, dass Glasfaser zwar formal ausgebaut ist, der tatsächliche Nutzen aber hinter den Erwartungen zurückbleibt. Im Extremfall entstehen Netze, die zwar statistisch als „ausgebaut“ gelten, aber technisch oder organisatorisch nur eingeschränkt nutzbar sind.

Problem der gestiegenen Baukosten

Ein weiterer zentraler Faktor sind die gestiegenen Baukosten. Höhere Preise für Material, Energie, Tiefbau und Personal erhöhen die Projektkosten erheblich. Besonders im Tiefbau, der einen großen Anteil an den Gesamtkosten ausmacht, führen Preissteigerungen zu Budgetüberschreitungen und verschlechtern die Wirtschaftlichkeit vieler Ausbaugebiete. Wenn kalkulierte Ausbaukosten beispielsweise um 15 bis 30 % steigen, geraten ursprünglich rentable Projekte schnell unter Druck. In der Folge sinkt die Zahl neuer Investitionsentscheidungen, während bestehende Projekte häufiger nachfinanziert oder neu strukturiert werden müssen.

Diese Entwicklung begünstigt bzw. forciert auch eine Konsolidierung auf Ebene der Bauunternehmen. Vor allem kleinere und mittelgroße Firmen geraten durch Margendruck, Vorfinanzierungsbedarf und verzögerte Zahlungseingänge zunehmend in wirtschaftliche Schwierigkeiten. In einzelnen Fällen kommt es zu Insolvenzen, Übernahmen oder dem Rückzug aus dem Markt. Damit verringert sich nicht nur die Zahl aktiver Bauunternehmen, sondern auch die verfügbare Kapazität für den Netzbau. Die Folge sind längere Projektlaufzeiten, Engpässe bei der Umsetzung und eine stärkere Marktkonzentration bei wenigen leistungsfähigen Anbietern.

Problem der Finanzierung

Belastend wirkt zudem ein Rückgang externer, internationaler Investitionen. Insbesondere Kapitalgeber aus dem Ausland haben ihre Engagements in mehreren Märkten zurückgefahren oder neue Projekte verschoben. Als Gründe gelten unter anderem gestiegene Zinsen, höhere Risiken bei der Refinanzierung sowie unsicherere Renditeerwartungen. Dies führt dazu, dass Finanzierungsmodelle restriktiver werden und Ausbauprojekte stärker auf ihre kurzfristige Wirtschaftlichkeit geprüft werden. Der Ausbau verliert dadurch an Investitionsdynamik; geplante Vorhaben werden teils reduziert, verzögert oder ganz gestoppt.

Schluss

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Glasfaserausbau in Deutschland zwar weiter voranschreitet, seine Dynamik jedoch zunehmend durch finanzielle und strukturelle Belastungen gebremst wird. Besonders der Rückgang internationaler Investitionen, die gestiegenen Baukosten und die daraus resultierende Konsolidierung im Baugewerbe beeinträchtigen Tempo und Umfang des Ausbaus.

Der Markt bewegt sich damit in einer Phase der Neuordnung, in der wirtschaftliche Tragfähigkeit, Förderlogik und Ausführungskapazitäten stärker miteinander in Einklang gebracht werden müssen.

Für einen nachhaltigen Fortschritt im Glasfaserausbau wird es daher entscheidend sein, Investitionsbedingungen zu stabilisieren, Baukostenrisiken zu begrenzen und die Umsetzungskapazitäten der Branche langfristig zu sichern.

Über infrion

Infrion wurde mit dem Ziel gegründet, Netzbetreibern, Bauunternehmen, Unternehmen sowie Banken und Investoren punktuelle Dienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette des Ausbaus und Betrieb von Netzinfrastukturalprojekten zu bieten. Hierbei liegt unser Fokus auf einem unternehmerischen, pragmatischen Ansatz kombiniert mit einem Fokus auf den Einsatz und die Nutzung von KI-basierten Lösungen.

Wir helfen unseren Kunden mit unseren Lösungen zum einen die Ausbauqualität zu verbessern und somit eine schnellere Nutzbarkeit des Netzes zu realisieren. Darüber hinaus tragen unsere KI-gestützten Lösungen dazu bei, die Homes Activated Quote zu erhöhen und somit eine schnellere und nachhaltigere Monetarisierung der Netze zu gewährleisten.

Vielen Dank.

Ihr Ansprechpartner bei infrion



Phillip Reinartz

reinartz@infrion.de

0160 953 877 18

www.infrion.de