

Was kann Deutschland von Schweden lernen?

In Schweden haben über 80 Prozent der Häuser und Wohnungen einen Glasfaseranschluss. Zahlen, von denen man in Deutschland weit entfernt ist. Zum Durchbruch haben der Glasfaser im Norden offenbar vor allem kommunale Unternehmen geholfen – und deren neue Geschäftsmodelle.



von Katharina Schneider

veröffentlicht am 13.05.2024

Wer in **Schweden** in ein neues Haus zieht, muss nicht wochenlang warten, bis das Internet läuft. Es reicht, den Computer in einen Hausanschluss anzustecken, schon öffnet sich eine Seite mit zahlreichen Internetanbietern und entsprechenden Vertragskonditionen. Nach der Auswahl und einer kurzen Identifikation per Smartphone können die neuen Hausbewohner:innen lossurfen. Das funktioniert in Schweden in allen Häusern und Wohnungen, in denen es einen Glasfaseranschluss gibt – und das ist mittlerweile **bei mehr als 80 Prozent** der Fall.

Laut OECD-Report 2023 ist Schweden auf Platz 5 der Mitglieder mit dem **höchsten Glasfaseranteil** (Fiber-to-the-Home und Fiber-to-the-Building, FTTH /FTTB). In der gleichen Statistik befindet sich Deutschland auf dem dritten Platz von hinten. Doch noch 2007 habe es in Schweden, betrachte man die Zahlen, ähnlich ausgesehen wie in Deutschland, sagt **Mikael Häußling-Löwgren** von der Initiative Schwedische Glasfaser-Allianz.

Die **Verteilung der Anschlüsse auf die unterschiedlichen Technologien** sei damals in Schweden vergleichbar mit der heutigen Lage in Deutschland gewesen: rund **66 Prozent** haben einen Anschluss über ein Kupferkabel der Deutschen Telekom, 23 Prozent über ein Koaxialkabel, zehn Prozent einen Glasfaseranschluss. Im Jahr 2024 nutzen in Schweden **nur 3,6 Prozent einen Kupferanschluss**, rund 16 Prozent das Koaxialkabel, der Rest Glasfaser. Und diese Glasfaserverträge sind keineswegs hauptsächlich beim schwedischen Pendant der Deutschen Telekom, der Telia. Sie verteilten sich auf zahlreiche Anbieter, sodass Telia heute nur noch einen Marktanteil von rund einem Drittel besitze, sagt Häußling-Löwgren. Gleichzeitig mit der Nutzung seines Kupfernetzes ist in Schweden auch die **Marktmacht** des ehemaligen Monopolisten **zurückgegangen**.

Viele Gemeinsamkeiten zwischen Schweden und Deutschland

Der Blick in den Norden ist beliebt, wenn es darum geht, sich von anderen Ländern etwas abzuschauen – gerade, wenn es um die Digitalisierung geht. Häußling-Löwgren meint, dass es auch beim Glasfaserausbau durchaus lohnen könnte, sich Schweden als Vorbild zu nehmen.

„Es gibt zahlreiche Gemeinsamkeiten zwischen dem schwedischen und dem deutschen Markt“, sagt **Wolfgang Heer**, Geschäftsführer des Bundesverbands Glasfaser (**Buglas**). „Dazu gehört, dass das ehemalige Staatsunternehmen Telia erst spät mit dem Glasfaserausbau begonnen hat und dass es viele regional tätige Unternehmen gibt – viele davon mit **kommunalem Hintergrund**, wie unsere Stadtwerke.“ Und die kommunalen Glasfasernetzbetreiber, sagt Häußling-Löwgren, hätten in Schweden mittlerweile einen Marktanteil von rund **55 Prozent**.

„Geschafft haben sie das mit neuen Technologien und Geschäftsmodellen.“ Besonders neue Formen der Zusammenarbeit hätten sich in Schweden ausgezahlt. Denn dort sind Geschäftsmodelle auf der Basis von **Open Access** die Norm.

Open Access bezeichnet einen **offenen Zugang zu einer Netzinfrastruktur**. Das heißt, dass nicht nur der Betreiber eines Glasfasernetzes darauf Dienste anbietet, sondern auch andere

Unternehmen, die gegen eine Gebühr Zugang zum Netz bekommen. Diese sogenannten **Vorleistungen** können über verschiedene technische Wege realisiert werden, es gibt außerdem passiven und aktiven Zugang. In Schweden habe sich der aktive Zugang etabliert, über Bitstrom, sagt Häußling-Löwgren. Dieser **virtuelle Zugang** zum Netz ist auch in Deutschland die gängige Praxis – derzeit fast nur beim Zugang zum Kupfernetz genutzt.

Woran hapert es in Deutschland?

Mit Open Access tut man sich in Deutschland schwer. Derzeit betreiben und nutzen die meisten Unternehmen ihre Netze selbst. Dabei wäre, darüber sind sich im Großen und Ganzen alle Beteiligten aus Politik und Wirtschaft einig, Open Access für den **Erfolg der Glasfaser** in Deutschland ein **wichtiger Treiber**. Funktioniere ein Open-Access-Regime, heißt es auf der Webseite der Bundesnetzagentur, könne es dazu beitragen, die **Auslastung** von Glasfasernetzen zu erhöhen, die **Wirtschaftlichkeit** von Investitionen zu verbessern und somit den **Übergang** von Kupfer auf Glas zu erleichtern. Auch aus **Wettbewerbssicht** sei eine Öffnung vorteilhaft – und für Endkunden ohnehin.

Um herauszufinden, wie das mit Open Access in Deutschland funktionieren kann, ist das **Gigabitforum** da. Ausgerichtet wird es von der Bundesnetzagentur, die dort mit relevanten Akteuren im Markt diskutiert. Eine Projektgruppe beschäftigt sich mit Open Access. Doch dort gehe es jedoch nur in „**sehr kleinen Schritten voran**“, sagt Heer vom Buglas, der die Gruppe leitet. „So ist es schwer, zügig zu einem **breit akzeptierten Marktplatz** für Vorleistungen zu kommen.“

Offenbar können sich die Unternehmen schon bei der Definitionsfrage nicht einigen. Im Sommer versuchte sich der Bundesverband Breitbandkommunikation (**Breko**) an einer Definition (Tagesspiegel Background *berichtete*

(<https://background.tagesspiegel.de/digitalisierung/so-definiert-der-breko-open-access>)). Doch zu der vom Breko **angestrebten**

Selbstverpflichtung und einer Einigung der Branche ist es bisher nicht

gekommen. Dabei habe eine Marktabfrage „einen entsprechenden Bedarf aufgezeigt“, heißt es von der Bundesnetzagentur auf Anfrage. Zwar gebe es am Markt grundsätzlich bereits bestehende Open-Access-Vereinbarungen zu allen Vorleistungsprodukten. „Allerdings, auch das wird deutlich, kommen Open-Access-Anbieter und -Nachfrager in der Praxis noch nicht in dem Umfang zusammen, wie es gemäß der prinzipiell artikulierten Bereitschaft der an der Abfrage teilnehmenden Unternehmen möglich und wünschenswert wäre.“

Auch in Schweden war Open Access nicht immer selbstverständlich, sagt Häußling-Löwgren. Geändert habe sich die Praxis erst, als die lokal tätigen Unternehmen ihr Geschäftsmodell geändert und Open Access **auf zwei Ebenen** angeboten hätten: auf der passiven Ebene für Betreiber aktiver Netze und auf der aktiven Ebene für **Betreiber von Dienstleistungen**, die aber kein eigenes Netz betreiben. Ein passiver Zugang kann zum Beispiel über den Zugang zu Leerrohren oder eine unbeleuchtete Glasfaser, die einem Unternehmen zur Verfügung gestellt wird, die sogenannte Dark Fiber, erreicht werden. Der aktive Zugang ist ein virtueller über Bitstrom.

Reger Wettbewerb am schwedischen Markt

Dass in Schweden Open Access funktioniert, ist auch **einheitlichen Schnittstellen und Standards** zu verdanken, auf die sich kommunale Versorgungsunternehmen und öffentliche Hand landesweit einigen konnten, wie eine *Untersuchung* (<https://www.sbr-netconsulting.com/de/infothek/white-paper/>) der Beratungsfirma SBR Netconsulting konstatiert. An solchen einheitlichen Standards arbeitet auch das Gigabitforum seit längerem. Schon im ersten Quartal 2023 sollten laut Zeitplan in der **Gigabitstrategie der Bundesregierung** „Spezifikationen zu wesentlichen Geschäftsprozessen zur Unterstützung eines effektiven Open Access“ veröffentlicht werden. Der Plan war wohl zu optimistisch – die Spezifikationen liegen bis heute nicht vor, Entwürfe für sie seien aber fertiggestellt, heißt es von der Bundesnetzagentur.

Mittlerweile bietet auch die schwedische Telia ihre Dienstleistungen auf anderen Netzen an, obwohl sie das lange nicht gewollt habe, sagt

Häußling-Löwgren. Doch begonnen haben im Norden die kommunalen Unternehmen mit dem Netze öffnen. Das Ergebnis: Die Schwed:innen haben **in mehr als 70 Prozent** der kommunalen Glasfasernetze die Auswahl unter **mehr als zehn Providern**.

Die Provider sind Kunden der Glasfasernetze, die Endkund:innen zahlen ihre Rechnung an die Provider. Dort können sie sich ein Paket aus verschiedenen Dienstleistungen, Internet, Telefonie, IP-TV, Sicherheitsprodukte oder auch Dienstleistungen für digitale Pflege, zusammenstellen. Die meisten kommunalen Glasfasernetzbetreiber hätten sich dadurch **aus dem Endkundengeschäft zurückgezogen**. Und unter den Anbietern herrscht auch **reger Wettbewerb**: Wechseln können die Kund:innen auch mit ein paar Klicks, die Kündigungsfrist für die Verträge beträgt 30 Tage.

Open-Access-Mentalität auch in Deutschland?

„Dass es so einfach in Schweden ist, den Anbieter zu wechseln, hat sicher auch etwas damit zu tun, dass die **Open-Access-Mentalität** dort anders gelebt wird. In Deutschland ist der **komplizierte Anbieterwechsel** von einer Infrastruktur zur anderen einer der Gründe, wieso es nicht beziehungsweise zu langsam vorwärtsgeht“, sagt Heer.

Doch ist das schwedische Modell einfach auch auf Deutschland anzuwenden? Und wenn ja, wie? Denn es waren in Schweden ja **keine neuen Regulierungen oder gezielten Förderungen**, die zur aktuellen Lage geführt haben, es waren **Marktentwicklungen**. Und es gibt trotz Gemeinsamkeiten natürlich auch viele Unterschiede zwischen den Ländern, mal ganz abgesehen von sehr offensichtlichen wie Größe, Bevölkerungsdichte und Föderalismus.

„Grundsätzliche Unterschiede sind sicher, dass die **Kabelnetze** in Schweden nicht so gut ausgebaut sind wie in Deutschland und die **Zahlungsbereitschaft für einen Hausanschluss** höher ist“, sagt Heer vom Buglas. Außerdem war, als man in Schweden mit dem Ausbau von Glasfaser bis in Häuser und Wohnungen begann, nur ein „normales“ Kupfernetz ausgebaut war. In Deutschland stehen aber durch einen recht weit fortgeschrittenen Ausbau mit der **Vectoring-Technologie** durch die

Deutsche Telekom mit Glasfaser in der Straße und Kupferhausanschlüssen in Haus und Wohnung weit höhere Geschwindigkeiten als mit reinen Kupferinfrastrukturen zur Verfügung. Der Druck zu wechseln ist daher geringer.