HELMUT KOHL
Management GmbH

Wem gehören die Glasfasernetze heute – und wem 2029?

Investoren, Gläubiger und die Refinanzierungswand

„Glasfaser ist ein gutes Investment – aber kein kurzfristiges“

DOKUMENTTYP	Strategische Markt- und Investorenanalyse
ZIELBILD	Belastbare Übersicht, wem die deutschen FTTH/FTTB-Netze gehören, wer sie finanziert und wo Refinanzierung, Verkauf oder Konsolidierung bevorstehen
ERSTELLT VON	Helmut Kohl Unterstützt durch mehrere KI-Modelle
STAND	18. November 2026 · Version 3.0

Glasfaser ist die Infrastruktur der nächsten Jahrzehnte. Nach dem Bauboom steht die Branche am Übergang vom Bau zum Betrieb. Die Studie zeigt, wem die deutschen Glasfasernetze gehören, wer sie finanziert, wann die großen Ausbaukredite fällig werden – und welche Wege es gibt, diesen Übergang zu gestalten. Die Refinanzierungswand 2028/29 ist kein Schicksal, sondern ein Zeitplan: Es bleibt Zeit, Lösungen zu finden. Grundlage sind Handelsregister, testierte Jahresabschlüsse und Mitteilungen der Beteiligten; jede Zahl ist mit Quelle, Quellenklasse und Stichtag belegt.

HELMUT KOHL
Management GmbH

Inhaltsverzeichnis

	Transparenzhinweis und Methodik	3
1	Kurzfassung: Zehn Thesen	4
2	Marktüberblick 2026	8
3	Wem gehören die Netze heute? Die Eigentümerlandschaft	10
4	Die Gläubigerseite	13
5	Die Refinanzierungswand 2027–2031	16
6	Von der Ausbau- zur Betreiberfinanzierung	18
7	Fallstudien	19
8	Was ein Netz wert ist	23
9	Wem gehören die Netze 2029?	25
10	Fazit: Vom Bau zum Betrieb	27
11	Daten und Registerangaben	28
	Anhang A: Quellenverzeichnis	30
	Anhang B: Verzeichnisse	33

Transparenzhinweis und Methodik

Transparenzhinweis

Helmut Kohl ist Geschäftsführer der Helmut Kohl Management GmbH (HKMG). Er ist Mitglied der Beiräte der **GVG Glasfaser** und der **AVACOMM Holding** – beides Beteiligungen von Palladio Partners – und Vorsitzender des Aufsichtsrats der DSB Digital Services. Er war in C-Level-Positionen bei mehreren Kabelnetz- und Glasfasernetzbetreibern tätig; die Einschätzung zur Rolle von Kabel- und Mobilfunknetzbetreibern (These 9) beruht auch auf dieser Erfahrung. GVG Glasfaser und AVACOMM werden deshalb nur in Tabellen geführt; es gibt keine Fallstudie und kein Szenario zu ihnen. Die Studie wurde mit Unterstützung mehrerer KI-Modelle erstellt; alle Zahlen sind mit Quelle und Stichtag belegt.

Diese Studie ist keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung. Sie beruht auf öffentlich zugänglichen Quellen und Registerauszügen; Unternehmen wurden nicht befragt. Aussagen über künftige Entwicklungen sind als **Einschätzung HKMG** gekennzeichnet.

Quellenklassen

Klasse	Bedeutung
A	Primärquelle: Handelsregister, testierter Jahres- oder Konzernabschluss, Mitteilung des Unternehmens, seiner Gesellschafter, Banken oder Behörden zum eigenen Geschäft
B	Seriöse Sekundärquelle: Fachpresse, Finanznachrichtendienste, Mitteilungen von Kanzleien und Beratern, wissenschaftliche Institute
C	Unbestätigt: wird in dieser Studie nicht als Tatsache verwendet

Tabelle 1: Quellenklassen

Haushaltszahlen

Die Studie trennt strikt: **erreicht** (Homes passed, HP: Anschluss ohne Tiefbau im öffentlichen Raum möglich), **angeschlossen** (Homes connected, HC: Hausanschluss gebaut) und **aktiv** (Homes activated, HA: zahlender Endkunde). Bei HC wird, wo veröffentlicht, zwischen Anschluss bis ins Gebäude (FTTB) und bis in die Wohnung (FTTH) unterschieden; aktive Anschlüsse können Endkunden des Netzeigentümers oder Kunden von Vorleistungsnehmern sein (Open Access). Diese Werte werden nie addiert oder gegeneinander ersetzt. Wo ein Unternehmen nur Zielgebiete oder Verträge nennt, wird das ausdrücklich so bezeichnet.

Eigentümer und Stichtag

Gesellschafter werden nach den Gesellschafterlisten und Registerauszügen angegeben, die am 12. und 13.11.2026 abgerufen wurden [1]. Weil die Register meist nur Luxemburger oder deutsche Zwischengesellschaften zeigen, nennt die Studie den dahinterstehenden Fonds oder Konzern und belegt die Zuordnung gesondert. Redaktionsschluss ist der 13.11.2026; Abschlusszahlen gelten zum jeweils genannten Bilanzstichtag.

1 Kurzfassung: Zehn Thesen

Glasfaser ist ein gutes Investment – aber kein kurzfristiges. Die Netze sind gebaut oder im Bau, die Kundenzahlen steigen, und die Infrastruktur trägt über Jahrzehnte. Unter Druck stehen 2026 nicht die Netze, sondern Finanzierungen und Geschäftsmodelle aus der Bauphase, die auf schnelles Wachstum und einen frühen Weiterverkauf gesetzt haben. Die Branche steht damit am Übergang vom Bau zum Betrieb. Die zehn Thesen folgen diesem Weg: Das Fundament ist stark (Thesen 1 bis 3), die Finanzierung muss den Übergang schaffen (Thesen 4 bis 7), und der Markt ordnet sich neu – mit Chancen für Betreiber und langfristige Investoren (Thesen 8 bis 10). Die Thesen sind Einschätzungen HKMG auf Basis der belegten Fakten.