



BLOK MANAGEMENT GMBH

Glasfaser in Deutschland: Wachstum und Konsolidierung

Marktüberblick und M&A-Aktivität

Oktober 2026

Ihre Spezialisten für den Telekommunikations-, Software- & Technologiesektor

Wir verfolgen einen klaren Branchenfokus, um unseren Mandanten die bestmöglichen Beratungsleistungen zu bieten

- Die Telekommunikations-, Software- & Technologie (TS&T) Sektorgruppe von BLOK Management ist in den TS&T-Märkten aktiv und unterstützt seine Mandanten bei M&A-Sell-Side-, M&A-Buy-Side-Transaktionen, Finanzierungen sowie weiteren Corporate-Finance-Dienstleistungen
- Durch unsere langjährige Erfahrung sowie Mitgliedschaften in relevanten Branchenverbänden, beispielsweise im BREKO (Bundesverband Breitbandkommunikation) verfügen wir über exzellente Beziehungen zu den wichtigsten Akteuren der Branche
- Unsere Unabhängigkeit, globale Reichweite und persönliche Beratung auf Partnerebene ermöglichen es uns, unsere Mandanten ohne Interessenkonflikte zu beraten und hochwertige Ergebnisse für alle beteiligten Stakeholder zu liefern



Marcel Brix
Managing Partner



Ludovic Taillandier
Vice President



Felix Lütjen
Vice President



Kubilay Örsçüoglu
Analyst



Achim Hager
Senior Advisor



Linspace Group

Sell-Side Beratung
beim Verkauf von
HABANERO NETWORKS

BLOK Management




Fairness Opinion zu strategischem
Zusammenschluss mit
equada

BLOK Management




Sell-Side Beratung
beim Verkauf an
anonymen Investor

BLOK Management




Sell-Side Beratung
beim Verkauf an
BELDEN

BLOK Management

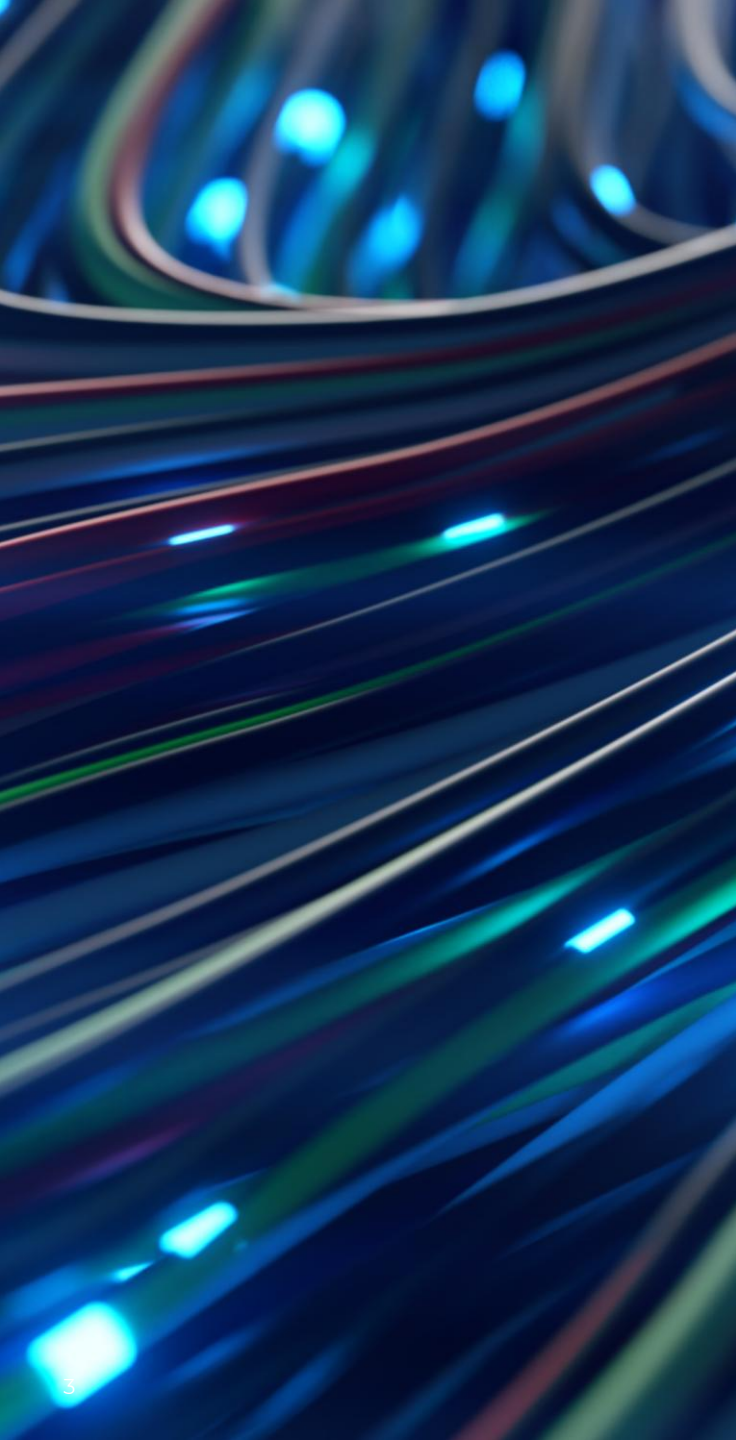


Privater Investor

Buy-Side Beratung
beim Kauf von
purtel

BLOK Management





1. Zusammenfassung

04

2. Marktüberblick

05

- Einflussfaktoren auf dem Glasfasermarkt
- Marktentwicklung Glasfaserinfrastruktur
- Glasfaserabdeckung auf Landesebene
- Entwicklung des Investitionsvolumens
- Exkurs: FTTH vs. FTTO

3. M&A-Aktivität & Bewertungsniveau

10

4. Fazit

14

Unser Leistungsspektrum

15

Glasfaser in Deutschland – Wachstum und Konsolidierung prägen den Sektor



Kernbotschaften

→ Ausbau beschleunigt sich

Glasfaserausbauquote steigt von 52,8% (H1 2025) auf 62,0% (Juni 2026)

→ Konsolidierung treibt M&A

Strategische Käufer dominieren das Transaktionsgeschehen (ca. 66% in Q3-2026)

→ Erhöhte Bewertungen

Gelistete Peers mit aktuell 9,0x EV/EBITDA über dem langfristigen Median von 7,8x



Ausblick

→ Hohe Transaktionsaktivität und anhaltender Konsolidierungsdruck werden erwartet

→ Infrastrukturinvestitionen bleiben durch Digitalisierung, KI-Ausbau und Förderungen getrieben

01 Markt und Nachfrage

Umsatz	EUR 61 Mrd. Umsatz im Telekommunikationsmarkt (+2,2% ggü. Vorjahr)
Daten-volumen	367 GB je Festnetzanschluss und Monat
Treiber	+281% Anschlussleistung von KI-Rechenzentren bis 2030

02 Glasfaserausbau

- **Ausbauquote:**
62,0% der deutschen Haushalte (Juni 2026)
- **Take-up-Rate:**
27,5% (H1 2026), +0,3 Prozentpunkte ggü. Vorjahr
- **Offene Lücke:**
14,9 Mio. homes passed ohne Anschluss (H1 2026; H1 2025: 11,7 Mio.)

03 Investitionen

Investitions-volumen **EUR 15 Mrd.**
In 2025

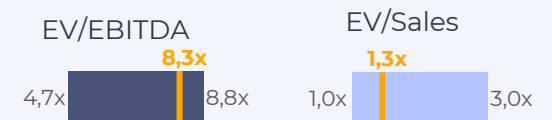
Wettbewerber: CAGR 2020 bis 2025 von 9,6% vs. 3,6% bei der Deutschen Telekom

Gegenwind:
Wettbewerberinvestitionen 2025 erstmals seit 2020 leicht rückläufig

04 M&A und Bewertung

Käuferstruktur: Strategische Käufer ca. 66% (Q3-2026)

Multiplikatoren (Transaktionen):



Einflussfaktoren auf den Geschäftsprozess

Probleme

Probleme
Erkennung



Probleme werden erkannt, wenn sie auftreten. Die Erkennung erfolgt über verschiedene Kanäle, z.B. Kundenfeedback, interne Berichte, etc.

100%

100%

100% der Probleme werden erkannt und gemeldet.

Probleme
Analyse



Probleme werden analysiert, um die Ursache zu finden. Die Analyse erfolgt über verschiedene Kanäle, z.B. Kundenfeedback, interne Berichte, etc.

100% der Probleme werden analysiert und die Ursache wird gefunden.

100% der Probleme werden analysiert und die Ursache wird gefunden.

Probleme

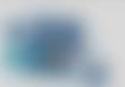
Probleme
Erkennung



Probleme werden erkannt, wenn sie auftreten. Die Erkennung erfolgt über verschiedene Kanäle, z.B. Kundenfeedback, interne Berichte, etc.

Probleme

Probleme
Erkennung



Probleme werden erkannt, wenn sie auftreten. Die Erkennung erfolgt über verschiedene Kanäle, z.B. Kundenfeedback, interne Berichte, etc.

Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de



Implementierung Strukturstrategie

Strukturstrategie in Deutschland: Vergleich von Unternehmen mit und ohne Strukturstrategie



Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de

Strukturstrategie in Deutschland: Vergleich von Unternehmen mit und ohne Strukturstrategie



Studienabdeckung auf Landeshöhe

Studienabdeckung auf Landeshöhe (nach Bundesländern)



Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de

Kontakt

Marcel Brix
Blok-Management
Telefon: +49 (0) 30 30 30 30
E-Mail: mbrix@blok-management.de

Blok-Management ist ein führender Anbieter von Management- und Consulting-Dienstleistungen. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Optimierung ihrer Geschäftsprozesse und der Erreichung ihrer strategischen Ziele. Unsere Experten verfügen über langjährige Erfahrung in verschiedenen Branchen und sind in der Lage, maßgeschneiderte Lösungen für Ihre spezifischen Herausforderungen zu entwickeln.

Unsere Dienstleistungen umfassen unter anderem die Analyse und Optimierung von Geschäftsprozessen, die Implementierung von IT-Systemen sowie die Entwicklung von Marketing- und Vertriebsstrategien. Wir arbeiten eng mit unseren Kunden zusammen, um sicherzustellen, dass unsere Lösungen perfekt auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.

Wir sind stolz darauf, eine langjährige Partnerschaft mit unseren Kunden zu pflegen und Ihnen die bestmögliche Unterstützung zu bieten. Wenn Sie weitere Informationen über unsere Dienstleistungen benötigen, kontaktieren Sie uns gerne. Wir freuen uns, Sie zu unterstützen.

BLOK-MANAGEMENT
FÜR IHR GESCHÄFTS-ENTWICKLUNG

Erstellung des Investitionsrechners

Investitionen in deutsche Bundesländer (1990-2000)



9,2%

9,4%

Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de

Investitionen in den öffentlichen Sektor (1990-2000)



Kommunikation

Die Kommunikation ist ein zentraler Bestandteil des Managementprozesses. Sie ermöglicht es, Informationen zu übertragen, Entscheidungen zu treffen und die Zusammenarbeit zu verbessern. Eine effektive Kommunikation ist Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens.

Die Kommunikation ist ein zentraler Bestandteil des Managementprozesses. Sie ermöglicht es, Informationen zu übertragen, Entscheidungen zu treffen und die Zusammenarbeit zu verbessern. Eine effektive Kommunikation ist Voraussetzung für den Erfolg eines Unternehmens.

Struktur und Organisation

Die Struktur und Organisation eines Unternehmens sind entscheidend für seinen Erfolg. Sie bestimmen, wie die Aufgaben verteilt sind und wie die Mitarbeiter zusammenarbeiten.



Die Struktur und Organisation eines Unternehmens sind entscheidend für seinen Erfolg. Sie bestimmen, wie die Aufgaben verteilt sind und wie die Mitarbeiter zusammenarbeiten.

Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de



Die Struktur und Organisation eines Unternehmens sind entscheidend für seinen Erfolg. Sie bestimmen, wie die Aufgaben verteilt sind und wie die Mitarbeiter zusammenarbeiten.

1. Die ersten 1000000000...

2. Die ersten 1000000000...

3. Die ersten 1000000000...

4. Die ersten 1000000000...



WIKI - 1000000000



WIKI - 1000000000

WIKI - 1000000000



WIKI - 1000000000

WIKI - 1000000000



Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de

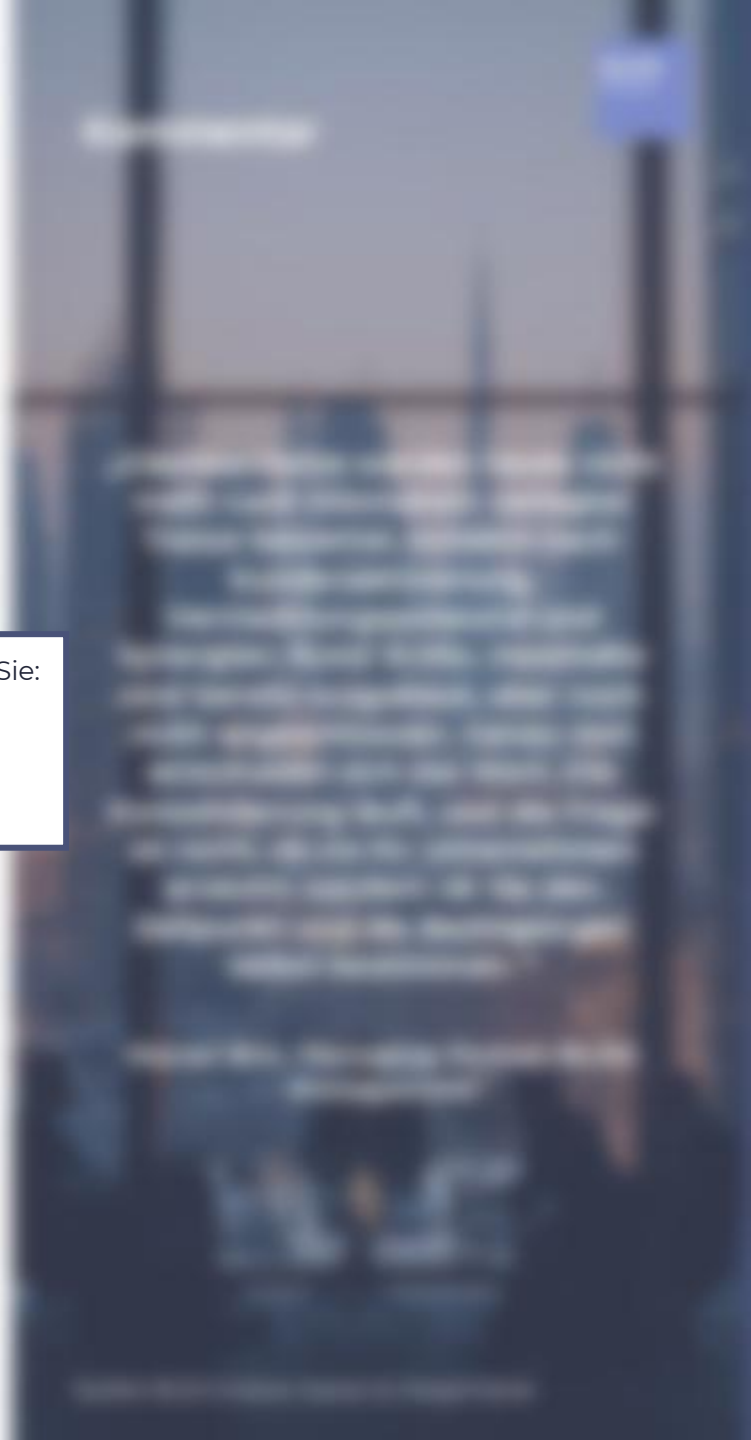
Ausgewählte Transaktionspartner (2023)

Land	Logo	Flag	Bezeichnung	Land	Flag
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	
DE			WIRTSCHAFTSUNIVERSITÄT WIEN VIENNA UNIVERSITY OF ECONOMICS	DE	

Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de



Traditionelle Partner: für Standard-Transportleistungen

Ausgewählte Transportdienstleister (2019)

Land	Logo	Flag	Bezeichnung	Land	Flag
DE			Deutsche Post DHL Logistik	DE	
DE			TNT Express	DE	
DE			Hermes Logistik	DE	
DE			DPD Logistik	DE	
DE			GLS Logistik	DE	
DE			Kronen Logistik	DE	
DE			Schneider Logistik	DE	

Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de

Bewertungsprozess im Detail

1. Datenbeschaffung



2. Datenverarbeitung



3. Bewertung



Für weitere Informationen, bitte kontaktieren Sie:

Marcel Brix

mbrix@blok-management.de

Kontakt

Telefon: +49 (0) 30 1234 5678
E-Mail: info@blok-management.de
Web: www.blok-management.de

Das Unternehmen ist ein führender Anbieter von...
Unsere Services umfassen...
Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns...

Über uns

Seit 2010 sind wir ein führender Anbieter von...
Unsere Mission ist es, die besten Lösungen für unsere Kunden zu finden.

Wir sind ein Team von Experten, die sich für die...
Unsere Werte sind Integrität, Innovation und Kundenzufriedenheit.

Wir sind stolz darauf, ein Teil der...
Unsere Vision ist es, die besten Lösungen für unsere Kunden zu finden.

Fazit

Markttrends



- Digitalisierung und technologische Innovationen treiben durch Cloud, Streaming und KI-Anwendungen die Nachfrage nach Glasfaser
- Regulatorische Impulse beschleunigen den Ausbau, treffen allerdings auch auf Herausforderungen wie Bürokratie oder Fachkräftemangel
- Zunehmende Marktkonsolidierungen und Effizienzsteigerungen

- Das Bewertungsniveau ist von Volatilität geprägt, bedingt durch regulatorische Eingriffe und Unsicherheiten
- Marktkonsolidierungen und strategische Investitionen stärken den Zugang zur physischen Infrastruktur und ermöglichen operative Skaleneffekte

M&A/Bewertung



Ausblick



- Es wird prognostiziert, dass die Glasfaserabdeckung bis 2030 voraussichtlich auf 87,2% steigen wird
- KI-Infrastrukturausbau beeinflusst Ausbau durch zusätzliche Nachfrage insbesondere im B2B Bereich und den Anschluss neuer Rechenzentren

BLOK im Überblick



>100

Abgeschlossene
Transaktionen¹⁾



70%

Sell-side



>5 EUR Mrd.

Transaktions-
volumen



50%

Cross-
Border



~65 EUR Mio.

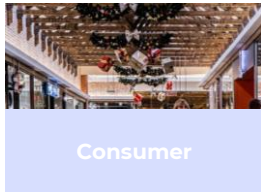
Durchschnittliches
Transaktionsvolumen



45%

Beteiligung von
Private Equity

Sektorfokus



Consumer



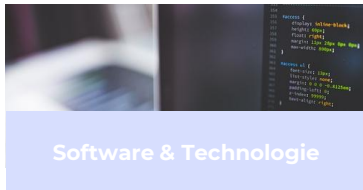
Business Services



Industrie



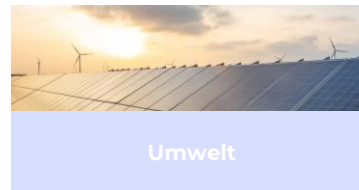
Life Sciences



Software & Technologie



Telekommunikation



Umwelt

Unsere Dienstleistungen

M&A Sell-Side Beratung

- Exit Readiness
- Corporate Carve-out / Spin-off
- Private Equity Sell-Side
- Unternehmensnachfolge

M&A Buy-Side Beratung

- Add-on Akquisitionen
- Private Equity Buy-Side

Finanzierungsberatung

- Sell-Side Lender Education
- Übernahmefinanzierung / LBO
- Refinanzierung
- Immobilienfinanzierung
- Working Capital Finanzierung
- Wachstumsfinanzierung (CAPEX / add-ons)
- Unternehmensbewertungen
- Venture Capital

**Marcel Brix**

Managing Partner
mbrix@blok-management.de
+49 (0) 174 34 18 178

**Ludovic Taillandier**

Vice President
ljt@blok-management.de
+49 (0) 160 92 61 8751

**Felix Lütjen**

Vice President
fluetjen@blok-management.de
+49 (0) 151 556 092 63

**Kubilay Örsçüoglu**

Analyst
koerscueoglu@blok-management.de
+49 (0) 151 679 78 685

**Achim Hager**

Senior Advisor
ahager@blok-management.de
+49 (0) 163 80 14 085

BLOK Management GmbH

Gutleutstraße 5
60329 Frankfurt am Main
Deutschland

BLOK Management – Ihr regionaler Partner mit globaler Präsenz



Haftungsausschluss

Für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit des Inhalts übernimmt BLOK Management keine Garantie. Dieser Bericht soll keine Anlageberatung bieten oder zu Investitionen anregen. Entscheidungen könnten im Lichte der hier vorgestellten Ideen getroffen werden. BLOK Management ist nicht für Verluste verantwortlich, die jemandem entstehen, der sich auf diese Veröffentlichung verlässt.

■ Lokale Unterstützung durch das globale Partnernetzwerk von BLOK