



FRK-Breitbandkongress 2026

Impulse gegen Anschluss-Stau

Zum 29. Mal hatte der Fachverband für Rundfunk- und BreitbandKommunikation (FRK) am 9. und 10. September 2026 zum Breitbandkongress nach Leipzig eingeladen. Bei dem jährlich stattfindenden Branchentreffen diskutierten mittelständische Netzbetreiber sowie Technologie- und Serviceanbieter darüber, wie sich mehr Kunden für bereits gebaute Glasfaseranschlüsse gewinnen lassen und welche technischen Lösungen dabei helfen können.

Regulierung reduzieren

Eröffnet wurde der Kongress durch den FRK-Vorsitzenden Ralf Berger. Die Netzbetreiber stünden vor vielfältigen Herausforderungen, so Berger, doch Veränderungen und Anpassungen habe es immer gegeben, auch wenn sie heute bedrohlicher erscheinen würden. Veränderungen seien aber auch Chancen. Kritisch äußerte Berger sich zur Regulierung durch die Politik: die Vorgaben seien zahlreicher, ihre handwerkliche Qualität aber geringer geworden. Regulierung sei dennoch notwendig, es müssten jedoch die gleichen Regeln für alle Marktteilnehmer gelten. Zudem stelle sich die Frage, ob alles, was von den Unternehmen verlangt werde,

sinnvoll sei. Als Beispiel nannte er die Dokumentationspflichten der Unternehmen, die reduziert werden müssten.

„Von der Euphorie in Realität angekommen“

Den Auftakt für das Kongressprogramm bildete der Vortrag von Sebastian Krems (Latus Consulting). Unter dem Titel „Der schwierige zweite Akt des Glasfasermarktes“ ging Krems auf ein zentrales Branchenproblem ein: Wie lassen sich Kunden dazu bewegen, bereits gebaute Glasfaseranschlüsse auch zu nutzen? Zudem verwies er auf einen seiner Auffassung nach bislang zu wenig beachteten Aspekt: „Wenn wir die Kunden gewonnen haben, sind wir zu langsam in der Anschaltung, und dadurch verlieren wir Umsatz.“ Mit Bezug auf die Zahlen der aktuellen VATM-Marktstudie konstatierte Krems: „Wir haben es in den letzten fünf bis zehn Jahren nicht geschafft, die Take-up-Rate signifikant nach oben zu bringen“ – sie stagniert bei rund 24 Prozent.

Jetzt seien schnelle Lösungen nötig, so Krems, um Umsatz aufs Netz zu bekommen und gleichzeitig beim Ausbau mit minimalem Aufwand weiter zu investieren, aber nur dort, wo es sich lohne.

Brachliegende Verträge

Ein möglicher Weg zu mehr Umsatz ist laut Krems, Kunden mit bereits abgeschlossenem Vertrag schneller ans Netz anzuschließen. Nach seinen Angaben handelt es sich um rund 6,3 Millionen brachliegende Verträge, durch die den Anbietern Umsatz entgehe. Um hier schneller und besser zu werden, brauche es konsistente Daten und Prozesse. Provider sollten sich auf fünf neuralgische Punkte konzentrieren und diese vorrangig bearbeiten.



© CBT

Der FRK-Vorsitzende Ralf Berger eröffnete den Kongress am 9. September 2026 in Leipzig.



zertifizierte Schulungsstätte für LWL-Messtechnik

Bildungs- und Innovationscampus Handwerk der Handwerkskammer Potsdam – in enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Telekom.

5-Tages-Schulung LWL-Messtechniker/-in in Fernmeldenetzen

Inhaltliche Schwerpunkte:

- LWL-Grundlagen
- ZTV-43-Kontrollmessung (GPON)
- OTDR-Messverfahren GPON & HK-Linien
- Fehlerortung & Messanalyse
- Prüfung & Zertifikat – anerkannt von der Deutschen Telekom

Nächste Termine:

09.11.-13.11.2026 | 25.01.-29.01.2027



Jetzt informieren &
Seminarplatz sichern!

glasfaser.bildung-energie.de

Zertifiziert qualifizieren.
www.bildung-energie.de

Der Status quo ist der Wettbewerber

Eine Einzelbefragung von Kunden (Broadband Survey) habe Gründe für die niedrige Take-up-Rate untersucht: Kunden, die mit ihrem bestehenden Anschluss zufrieden seien, sähen demnach keinen Grund für einen Wechsel und befürchteten zudem, dass dabei etwas schiefgehen könnte. „Der Status Quo ist der eigentliche Wettbewerber zum Glasfaseranschluss“, brachte es Krems auf den Punkt.

Die Überwindung dieser Wechselhürde sei daher die eigentliche Herausforderung. Dafür seien sowohl emotionale als auch technisch-operative Kompetenzen gefragt. Besonders wichtig sei die Kommunikation mit dem Kunden während des Wechselprozesses – transparente Information sei besser als mehrfaches Vertrösten. Auch für die Kundenkommunikation seien saubere Daten sowie eine proaktive, IT-gestützte Kommunikation unerlässlich; nur so lasse sich der Erfolg messen und kontinuierlich verbessern.

Weitere Vorträge: IT-gestützte Prozesslösungen und rechtliche Fragen

Im Mittelpunkt weiterer Fachvorträge am ersten Kongresstag standen IT-gestützte Lösungen, die Netzbetreiber bei der Optimierung ihrer Prozesse unterstützen sollen – etwa beim Endkundenservice, der Fehleranalyse und Verbesserung des WLAN, der Dokumentation von Teilnehmeranschlüssen, der 3D-Datenerfassung sowie im HMS-Management. Am zweiten Kongresstag lag der Fokus auf rechtlichen Fragen sowie TV-Übertragung und -Services.

Vom Kabel-TV zur hybriden IP-Plattform mit DVB-I

DVB-I könnte für Kabelnetzbetreiber zu einem Migrationspfad vom klassischen Kabel-TV hin zu hybriden IP-Plattformen werden. Auf diese Perspektive ging Frank Heineberg, Leiter der Arbeitsgruppe „Media over IP“ und der DVB-I-Taskforce bei der Deutschen TV-Plattform, am zweiten Kongresstag ein.

Der Standard soll verschiedene Verbreitungswege mit über das Internet bereitgestellten Fernsehdiensten verbinden und

diese in einer gemeinsamen Senderliste darstellen. Deutschland gilt laut Heineberg international als führend bei der Entwicklung von DVB-I und bereitet die Einführung für dieses Jahr vor.

DVB-I soll es Zuschauern ermöglichen, TV-Dienste aus unterschiedlichen Verbreitungswegen in einer einheitlichen Senderliste zu nutzen, ohne dafür unterschiedliche Apps öffnen zu müssen. Neben klassischen Verbreitungswegen wie Kabel, Satellit und terrestrischem Fernsehen können auch über IP bereitgestellte Dienste eingebunden werden. Nach Darstellung der Deutschen TV-Plattform könnten künftig auch Streaming-Angebote in die Senderliste integriert werden. Bestehende Nutzerkonten und Abonnements der jeweiligen Anbieter sollen dabei weiterhin genutzt werden können. Darüber hinaus unterstützt DVB-I interaktive Dienste über HbbTV.

Ein zentraler Faktor für die Einführung sind nach Einschätzung Heinebergs jedoch geeignete Endgeräte. Smart-TV-Hersteller warteten voraussichtlich ab, bis das endgültige DVB-I-Produkt verfügbar sei. Einige Hersteller stünden bereits in den Startlöchern, hätten ihre Pläne bislang aber noch nicht offiziell kommuniziert. (CBT) ■

TV-Angebote

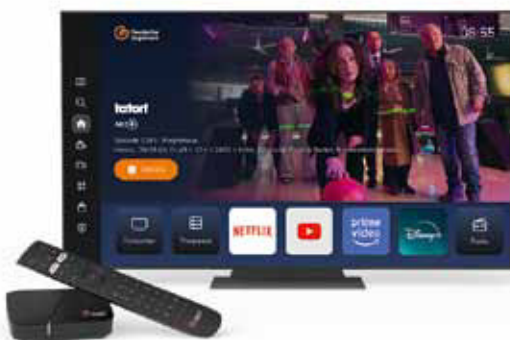
Deutsche GigaNetz startet erneuertes IPTV-Produkt

Die Deutsche GigaNetz hat gemeinsam mit dem IPTV-Spezialisten ocilion am 8. September 2026 die nächste Generation ihres Entertainment-Produkts MyTV auf den Markt gebracht. Kern der Neuerung sind die Benutzeroberfläche UI6 sowie die Set-Top-Box P610. Erstmals lässt sich das MyTV-Angebot künftig auch über OTT bereitstellen.

Neue Oberfläche und Set-Top-Box

Mit der P610 und der Oberfläche UI6 vereint die Deutsche GigaNetz klassisches Fernsehen samt Aufnahme- und Zeitversatzfunktionen mit Streaming-Diensten, Mediatheken und Videothek auf einer einzigen Plattform im eigenen Markendesign. Zu den Funktionen zählen unter anderem Content-Discovery-Elemente,

eine Sprachsuche sowie Promotion- und Upselling-Möglichkeiten für den Netzbetreiber. Die ocilion-Plattform wird als White-Label-Lösung eingesetzt, sodass die Deutsche GigaNetz Oberfläche und Kommunikation mit den Endkunden auf Set-Top-Box und Apps eigenständig gestalten kann.



IPTV auch vor dem Glasfaseranschluss

Neu ist zudem die Erweiterung des Produkts auf Fremdnetze: Die Deutsche GigaNetz kann MyTV künftig auch Haushalten anbieten, die über einen Internetzugang eines anderen Anbieters verfügen (OTT). Dadurch lässt sich das Fernsehprodukt bereits vermarkten, bevor der Glasfaseranschluss verlegt ist. Für diesen zusätzlichen Verbreitungsweg stellt ocilion die technische Lösung sowie erweiterte OTT-Senderrechte inklusive Zeitversatzfunktionen bereit. ■

Bei der neuesten Version von „MyTV“ sind klassisches TV, Streaming, Mediatheken und Videothek auf einer Benutzeroberfläche integriert.