

VATM-Jahrbuch 2003

Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland



vatm

Wettbewerb verbindet

Impressum

Herausgeber:

VATM

Verband der Anbieter von
Telekommunikations- und
Mehrwertdiensten e. V.

Albrechtstraße 12

10117 Berlin

Tel. 030/50 56 15 38

Fax 030/50 56 15 39

Mail: berlin@vatm.de

www.vatm.de

Gestaltung:

Weber Medien GmbH

Hebbelstraße 39

14469 Potsdam

Tel. 0331/201 39 - 0

Fax 0331/201 39 - 20

Mail: info@weber-medien.de

www.weber-medien.de

Druck:

Druck- und Medienhaus

Hans Giesermann GmbH & Co. KG

Arthur-Scheunert-Allee 2

14558 Bergholz-Rehbrücke

Alle Rechte der Verbreitung des
„VATM-Jahrbuch 2003“ liegen beim
VATM Verband der Anbieter von Tele-
kommunikations- und Mehrwertdien-
sten e.V. Die Übernahme, Übersetzung
oder Vervielfältigung jeder Art (auch in
Teilen) bedürfen der Zustimmung des
Herausgebers.

Redaktionsschluss:

01.11.2003

Auflage 2003:

1.000 Stück

Schutzgebühr:

15,00 €

Inhalt	Seite
Vorwort Peter M. Wagner, Präsident VATM	5
Die Entwicklung des Marktes im Jahr 2003 – ein Überblick Jürgen Grützner, Geschäftsführer VATM	7
Entwicklung der Marktbereiche 2003	
Ortsnetzzugang Tomas Eilers, Geschäftsführer EWE TEL GmbH	13
Call-by-Call und Preselection Anders Olsson, Geschäftsführer TELE2 Telecommunication Services GmbH	19
DSL-Breitbandzugang Harald Stöber, Vorsitzender des Vorstandes der Arcor AG & Co. KG Bernd J. Kögler, Geschäftsführer HanseNet Telekommunikation GmbH	27 28
Alternative Zugangstechnologien: Wireless LAN Frédéric Gastaldo, CEO Swisscom Eurospot	35
Internetzugang Stan Laurent, Geschäftsführer AOL Deutschland	43
Mobilfunk/UMTS Uwe Bergheim, CEO E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG Dietrich Beese, Geschäftsführer Corporate Affairs der O2 (Germany) GmbH & Co. OHG Peter Wagner, Vorsitzender des Vorstandes der debitel AG	47 49 51
Auskunfts- und Mehrwertdienste Renus Zilles, Vorsitzender der Geschäftsführung von Talkline ID Dr. Andreas Albath, Vorstandsvorsitzender Telegate AG	59 65

Seite	
	Gastkommentare
71	Entscheidende Weichenstellungen Robert Klotz, Europäische Kommission/Generaldirektion Wettbewerb
75	Telekommunikation – Schlüsselindustrie mit Wachstums- und Beschäftigungspotenzial Dr. Rainer Wend MdB, Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft und Arbeit
79	Im Spiegel der Medien
	Prognosen für 2004
83	Jürgen Grützner, Geschäftsführer VATM
	Anhang
89	Porträt des Verbandes
92	Das Präsidium des VATM
95	So erreichen Sie uns
96	Verzeichnis der Mitgliedsunternehmen
98	Abkürzungsverzeichnis
99	Bildnachweis



Peter M. Wagner
Präsident VATM

Vorwort

Mit dem VATM-Jahrbuch gibt Ihnen unser Verband zum dritten Mal eine umfassende Bilanz des Marktes für Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland an die Hand. Wir schauen zurück auf die Entwicklungen im Jahr 2003 und geben gleichzeitig einen Ausblick auf das Jahr 2004, das spannend zu werden verspricht. Die konjunkturelle Stimmung hellt sich auf und auch für unsere Branche gehen Experten davon aus, dass die Talsohle durchschritten ist.

Gleichzeitig steht der Branche eine Änderung der rechtlichen Rahmenbedingungen bevor, die mit der Verabschiedung des neuen Telekommunikationsgesetzes (TKG) im Sommer 2004 abschließen wird. Das TKG galt bei seiner Entstehung als Magna Charta des Wettbewerbs und bereitete den Weg für Innovationen und Investitionen. Das neue TKG wird sich daran messen lassen müssen, ob es einen neuen Impuls für die ganze Vielfalt des Wettbewerbs geben und Remonopolisierungstendenzen verhindern kann. Es geht darum, den eingeschlagenen Weg nun konsequent fortzusetzen.

Nach den ersten Jahren der Marktöffnung haben alle Menschen in Deutschland gespürt, dass von den alternativen Diensteanbietern eine Dynamik ausgeht, die besseren Service, günstigere Preise und beschleunigte Produktinnovationen bringt. Teil dieser positiven Erfahrung ist auch, dass das ehemalige Staatsunternehmen unter dem Druck der Mitbewerber kräftig dazugelernt hat. Damit das dazu notwendige Instrument namens Wettbewerb dauerhaft wirken kann, ist ein fairer und verlässlicher Rechtsrahmen unverzichtbar, um den historisch bedingten Monopol-Vorteil der Deutschen Telekom im Zaum halten. Im Interesse der gesamten Telekommunikationswirtschaft sollte dazu eine Balance gefunden werden, die den berechtigten Interessen der Unternehmen und der Verbraucher Rechnung trägt.

Die großen Debatten in Deutschland werden zur Zeit um andere Themen geführt, um die Zukunft der Rente, das Gesundheitssystem, eine Steuerreform oder die Modernisierung des Arbeitsrechts. Mancher mag sich fragen, ob wir unser Thema zu wichtig nehmen und uns für den Nabel der Welt halten. Ich bin sicher, es gibt viel wichtigere Dinge als manch spezifi-

schen Aspekt der TK-Wirtschaft. Ich bin aber auch sicher, dass nach einer überhöhten Aufmerksamkeit Ende der 90er Jahre nunmehr unser Potenzial deutlich unterschätzt wird. Denn selbst in gesamtwirtschaftlich schwierigen Jahren entwickelt sich unser Teilmarkt überdurchschnittlich, beispielsweise in diesem Jahr mit voraussichtlich fünf Prozent gegenüber einer gesamtwirtschaftlichen Stagnation. Dieses große Potenzial macht auch Hoffnung für wachsende Beschäftigung. Niemand sollte vergessen, dass die gesamtwirtschaftliche Wohlfahrt gerade von den überdurchschnittlichen Wachstumsinseln wie dem Telekommunikationsmarkt abhängt.

Darüber hinaus wird der Produktionsfaktor Kommunikation für alle Wirtschaftszweige immer wichtiger. Auch deshalb können wir es uns nicht leisten, auch nur eine teilweise Remonopolisierung des Marktes hinzunehmen; nicht als Politiker, nicht als Unternehmer und auch nicht als Bürger in diesem Land. Die Auswirkungen auf alle Branchen wäre vermutlich größer als man zunächst annehmen würde. Es lohnt sich also durchaus, den Telekommunikationsdiensten einen guten Teil seiner Aufmerksamkeit zu schenken.

Mit diesem Jahrbuch erhalten Sie einen Überblick über das Telekommunikationsjahr 2003. Nach einer kompakten Gesamtübersicht über den Markt stellen wir Ihnen die einzelnen Marktbereiche genauer vor. Vor allem Geschäftsführer und Vorstände unserer Mitgliedsunternehmen kommentieren diese Bereiche. Gastkommentare von Dr. Rainer Wend MdB, Vorsitzender des Ausschusses für Wirtschaft und Arbeit, und Dr. Robert Klotz, Europäische Kommission/Generaldirektion Wettbewerb, beleuchten die wirtschaftspolitische und europäische Dimension.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre.



Peter M. Wagner
Präsident



Jürgen Grütner
Geschäftsführer VATM

Die Entwicklung des Marktes im Jahr 2003

Das Jahr 2003 hat für den Telekommunikationsmarkt ganz erhebliche Veränderungen mit sich gebracht. Nicht nur die strategische Ausrichtung der Deutschen Telekom AG gegenüber Ihren Wettbewerbern hat sich verändert, sondern auch die Wettbewerbsmöglichkeiten aufgrund einschneidender Entscheidungen der Regulierungsbehörde und Eingriffe der EU.

Wenig verändert hat sich die wirtschaftliche Lage der Unternehmen. Nach einer sicherlich notwendigen Bereinigung des Marktes leiden noch immer viele Unternehmen und Geschäftsmodelle unter einer dauerhaft nicht auskömmlichen Margensituation, bedingt durch zu hohe Vorproduktpreise sowie andererseits Bündel- oder Billigtarife der marktbeherrschenden Telekom. Nicht unerwähnt bleiben darf auch die wesentlich restriktivere Prüfung finanzieller Engagements seitens der – vor allem internationalen – Investoren und Banken.

Markt und Wettbewerb haben sich insgesamt verbreitert, die Abhängigkeit von der Telekom, von Ihren Vorprodukten, deren Preisen und damit von der Regulierung, hat sich kaum verändert. Selbst der nominale Verlust von Marktanteilen bei der DTAG wird aufgrund des erforderlichen Zukaufs der DTAG-Vorprodukte nicht zu entsprechend starken Veränderungen der Erträge führen.

Die neue Telekomstrategie trägt Früchte und wirkt sich auf alle Marktbereiche aus. Um eines der Hauptunternehmensziele, den Abbau des Schuldenberges zu erreichen, versucht die Telekom systematisch, sowohl bei den Vorleistungs- wie auch bei den Endkundenprodukten Preise ganz offen teilweise aber auch intransparent zu erhöhen. Dumpingstrategien wurden konsequent abgebaut, um die Renditesituation zu verbessern. Dies wirkt sich unmittelbar auf den gesamten TK-Markt aus, da seitens der Regulierungsbehörde der Deutschen Telekom, sowohl bei den Vorprodukten als auch auf der Endkundenseite Preiserhöhungen genehmigt wurden. Insgesamt hat sich hierdurch die Einnahmesituation der Telekom deutlich verbessert, ohne dass jedoch gleichzeitig auch die Marge für die Wettbewerber größer geworden wäre. Die Gefahr von Dumpingpreisen hat

erheblich abgenommen, dafür aber einer Bündelproduktstrategie Platz gemacht. Auch ohne Kostenunterdeckung und ohne die eigene Marge zu gefährden, erlaubt diese der Telekom, sich mittels geschickten Marketing deutliche Wettbewerbsvorteile, wie z.B. im Bereich XXL-Tarife zu verschaffen. Indem die Regulierung dies durch Ihre XXL-Entscheidungen toleriert hat, wurde eine bereits bestehende Marktverwerfung durch eine erweiterte Produktbündelung noch verstärkt.

Der Breitbandmarkt boomt ungebrochen und viele City-Carrier generieren einstweilen einen guten Teil ihres Umsatzes über DSL-Anschlüsse, z.T. auch über Kabel-TV. Aufgrund der von der RegTP zugelassenen, unfairen Startbedingungen im DSL-Markt konnte die Deutsche Telekom AG jedoch in jedem Monat mehr Kunden hinzugewinnen, als alle übrigen Wettbewerber im Markt während eines halben Jahres zusammen. D.h. der einmal gewährte Vorteil schrumpft nicht, er wächst sogar weiter.

Die Backbone-Netze sind einstweilen gut ausgebaut und können bereits ein vielfaches des aktuellen Verkehrsvolumens aufnehmen. Durch diese Überkapazitäten kam es zu weiteren Preisrückgängen. Parallel hierzu versucht die Telekom, die auch im Datenverkehr nötigen Vorprodukte für die Wettbewerber zu verteuern. Die übrigen Breitbanddienste-Angebote wie Sky-DSL, TV-Breitbandkabel spielen nach wie vor eine vergleichsweise geringe Rolle.

Mit anderer Technologie aber deutlich dynamischer wächst der WLAN-Markt, also der schnelle Funkzugang von z.B. Laptops im Radius von etwa 100 Metern um eine Sendestation, die ihrerseits in der Regel mit einer DSL- oder sonstigen breitbandigen Verbindung angeschlossen wird. Besonders hoch sind hier die Aktivitäten der Mobilfunknetzbetreiber aber auch die der City-Carrier, die eine Verknüpfung zu der jeweiligen Technologie, Fest- oder Mobilfunknetz, anstreben.

Der Breitbandmarkt wird aber von der DTAG nicht nur im Hinblick auf die Menge der angeschlossenen Kunden dominiert. Die Telekom versucht darüber hinaus über Inhalte-Angebote zum einen die Attraktivität ihres Produktes zu steigern und zum anderen den Markt abzuschotten und Kunden zu binden. Immer stärker wird dabei der Inhalteteil mit dem Zugangsteil verwoben. Exklusive Verträge z.B. mit großen Tageszeitungen oder Fernsehsendern sol-

len mittelfristig die Einnahmenseite über kostenpflichtige Inhalteangebote stabilisieren und Wettbewerber, die ähnliche technischen Plattformen anbieten, in immer geringere Margen und ein verschlechtertes Wettbewerbsumfeld drängen. Einstweilen ist unter dem Schlagwort Konvergenz eine Marktentwicklung zu beobachten, die unter rein strategischen Gesichtspunkten Inhalte und Technologie miteinander verknüpft. Die ohnehin gerade in Deutschland bestehende starke vertikale Integration des marktbeherrschenden Exmonopolisten wird weiter ausgebaut, um sich mittel und langfristig überragende Wettbewerbsvorteile zu sichern. Gerade in diesem zukunftssträchtigen Bereich versagen Marktkontrolle und Regulierung bislang fast vollständig.

Ein wesentlicher Wachstumsmotor ist weiterhin der Mobilfunkdienstemarkt. Ohne den eher rückläufigen Hardwarebereich wächst er nach wie vor doppelt so schnell wie der Festnetzmarkt. Die Datendienste gewinnen weiter an Bedeutung, wobei allerdings der Bereich SMS, und hierzu zählen auch Klingeltöne, Logos, etc. ganz klar den Löwenanteil hält. Die reinen Datendienste über WAP oder i-mode werden sich im Jahr 2003 zwar fast verdoppeln können, aber das ganze auf einem noch niedrigen Niveau von nur rund einem Prozent berechnet auf den Mobilfunkumsatz insgesamt. Auch hier zeigt sich: Die Kunden müssen mitspielen, der Boom ist ausgeblieben. Aber die Entwicklung läuft stabil, wenn auch etwas langsamer, als geplant. Datendienste werden, und das ist für den Start von UMTS sicherlich bedeutsam, mit verbesserten technischen Möglichkeiten eindeutig überproportional wachsen. Hier wird, nicht zuletzt getrieben durch MMS und andere Event getriebene Dienste sowie verbesserten Anwendungen im Businessbereich eine kontinuierliche Migration einsetzen, zumal der Transport größerer Datenmengen über UMTS kostengünstiger erfolgen kann.

Die spannendsten Veränderungen haben sich im Jahr 2003 jedoch im Festnetzmarkt und hier im Bereich der Öffnung der Ortsnetze ergeben. Die wichtigste Bastion der Deutschen Telekom AG, ihr Monopol im Ortsnetz, sollte fallen. Trotz aller Anstrengungen der City- und Regiocarrier und trotz erheblicher Zuwächse bei Ihren Kundenzahlen war aufgrund der bestehenden Kostenpreisschere absehbar, dass der Marktanteil im Vergleich zur

Telekom nur sehr langsam wachsen würde. Besonders schlecht war die Wettbewerbssituation bei Privatkunden und im ländlichen Bereich. Den Ball ins Rollen brachte dann die EU. Sie stellte in Deutschland bereits aufgrund der Unterlagen der Deutschen Telekom AG eine unzulässige und wettbewerbsbehindernde Kostenpreisschere fest und forderte die Telekom auf, diese zu beseitigen. Gleichzeitig verhängte sie hierfür ein Bußgeld in Höhe von über 12 Mio. Euro gegen die Telekom – bisher einmalig in der Deutschen aber auch der europäischen Rechtsgeschichte. Ein Schlag ins Gesicht der Regulierungsbehörde, die jahrelang die Wettbewerbsbehinderung geduldet und dem Wettbewerb nicht die Möglichkeit gegeben hatte, sich in dem vom TKG vorgesehenen Rahmen zu entwickeln.

Aufgrund der Kosten-Preis-Schere war es der RegTP ebenfalls nicht gelungen, Call-by-Call und Preselection auch im Ortsnetz einzuführen, ohne die Investitionen der Anschlussnetzbetreiber zu gefährden. Mit einem Vertragsverletzungsverfahren zwang die EU nun die Bundesregierung und die Regulierungsbehörde, die Vorgaben der EU mit jahrelanger Verspätung umzusetzen. Der deutsche Regulierer stand vor einem Scherbenhaufen. Seit Jahren hatten die Wettbewerber die nicht aufeinander abgestimmten inkonsistenten Tarifentscheidungen der Regulierungsbehörde beklagt. Das Grundübel blieb. Die Vorproduktpreise der DTAG für die Wettbewerber sind nach wie vor zu hoch, die Endkundenpreise waren zu billig. Obwohl die EU nicht etwa die Anhebung der Endkundenpreise gefordert hatte, sah die Regulierungsbehörde, die Bundesregierung und selbstverständlich auch die Deutsche Telekom AG hierin die einzige Lösung, einen minimalen Spielraum für neue Produktangebote zu schaffen. Eine Absenkung der Vorproduktpreise – die für die Endverbraucher aber auch Wettbewerber deutlich bessere Lösung – wurde verworfen. Die dann in der Folge von der Regulierungsbehörde genehmigten Anhebungen bei den Endkundentarifen glich die Strafzahlung der Telekom letztlich nicht nur aus, sondern spülte ihr das zwanzigfache an Euro in die Kassen. So wurde aus der Strafe eine Einnahmequelle, die die Telekom dankend annahm.

Die Lehre hieraus zog man auf massiven Druck der Wettbewerber im neuen TKG-Entwurf, der erstmalig ein konsistentes Entgeltkonzept für alle Produkte und Preise vorsieht. Dumping und Kostenpreisscheren werden namentlich

erwähnt und sollen in Zukunft unbedingt vermieden werden. Eine späte Lehre, die bereits viele Investitionen und Arbeitsplätze verhindert oder vernichtet hat.

Damit stellte sich das neue TKG, dessen erster Arbeitsentwurf den Wettbewerbern bereits im Februar zugänglich gemacht wurde, eine nicht zu unterschätzende Größe für die Investitionsbereitschaft der Unternehmen im Jahr 2003 dar. Wo Planungssicherheit fehlt, wird im Markt nicht investiert. Das neue TKG, das die Vorgaben der EU-Richtlinien umsetzen muss, sorgte hier für erhebliche Verunsicherung. Auch die einstweilen aufgenommenen Veränderungen auf dem Weg zum nun vorliegenden Regierungsentwurf konnten diese Verunsicherung im Markt nicht beseitigen. Im Gegenteil: mehrere zum Teil zentrale Verschlechterungen im Gesetzentwurf sind nach Erfahrung der Marktteilnehmer geeignet, die eigentlich angestrebte, effizientere und verbesserte Regulierung in weite ferne rücken zu lassen.

Besonders hart traf es den Mehrwertdienstemarkt. Und damit kann man das Jahr 2003 getrost als das Jahr der Verunsicherung bezeichnen. Die Telekom erkannte zunehmend das Potenzial, das in modernen Mehrwertdiensten steckt und wollte sich bei einem Marktvolumen von bald 2 Milliarden Euro mit fünfzig Prozent Marktanteil nicht mehr begnügen. Mit veränderten Abrechnungsverfahren, Preisanhebungen und der Einschränkung von Leistungen versuchte sie, den Spielraum der Wettbewerber im Markt massiv einzuschränken. Konsequenterweise entwickelt sich die Telekom zum größten Inkassohaus von Deutschland weiter und versucht gleichzeitig, die Abrechnung der Wettbewerber über ihr Billing-System zu erschweren. Damit drohen neue Angebote, wie z.B. das lukrative Televoting, zukünftig remonopolisiert zu werden. Einstweilen hat eine deutliche Marktkonsolidierung eingesetzt und der Wettbewerbsanteil der Telekom wächst weiter.

Mit dem Gesetz gegen den Missbrauch von Mehrwertdiensten versuchte man seitens der Bundesregierung, angestoßen vom Ministerium für Verbraucherschutz, Ernährung und Landwirtschaft erhebliche Verschärfungen im Hinblick auf sogenannte Dialer und andere intransparente Marktange-

bote zu machen. Der Schnellschuss sollte nicht ohne Folgen bleiben. Zwar konnten einige Verschärfungen, die letztendlich die Verbraucher selber benachteiligt hätten, vermieden werden. Die Umsetzung des Gesetzes erweist sich aber nach wie vor als höchst kompliziert und wettbewerbsbehindernd. Praxisnahe Forderungen, unter anderem des VATM, blieben unberücksichtigt. Insbesondere wurde eine zentrale Datenbank für Dialer, die eine schnelle Information der Verbraucher ermöglicht hätte, aufgrund des Widerstandes der Regulierungsbehörde nicht eingeführt, obwohl sich die Wettbewerber bereit erklärt hatten, diese in vollem Umfang zu finanzieren.

Insgesamt mag man die Marktentwicklung auch an folgenden Zahlen ablesen: Trotz der Ankündigungen, ja Drohung der DTAG, bereits im letzten Jahr, Zehntausende von Arbeitsplätzen abbauen zu müssen, legte diese insgesamt in 2002 noch zu und wird erstmals in diesem Jahr dem nötigen Produktivitätsfortschritt entsprechend abbauen. Demgegenüber hatten die Wettbewerber bereits 2002 fast 20 % der Arbeitsplätze verloren, dieses Jahr werden es nochmals rund 10 % sein, was sich auf Seiten der Wettbewerber nicht gerade mit jahrzehntelangen Personalüberkapazitäten begründen lässt. Dass die Entwicklung des Wettbewerbs vor allem in Deutschland zu schwach ist, zeigt sich auch an den Zahlen der EITO. Diese weisen für Deutschland seit Jahren ein Wachstum aus, das nur etwa halb so hoch ist, wie das durchschnittliche Wachstum in der EU! Ein sich ständig vergrößernder Rückstand der deutschen Wirtschaft darf keinesfalls länger hingenommen werden. Deshalb müssen wir alles daran setzen, damit sich die Rahmenbedingungen für Wettbewerb in einem der wichtigsten europäischen Wachstumsmärkte auch in Deutschland wieder verbessern. Dann werden Investitionen wieder in unser Land kommen und viele neue hochqualifizierte Arbeitsplätze geschaffen.



Thomas Eilers
Geschäftsführer
EWE TEL GmbH

Entwicklung der Marktbereiche 2003

Ortsnetzzugang

Die Regulierungsbehörde hat ihre Chance wiederum nicht genutzt, den Wettbewerb im Ortsnetz im Jahr 2003 durch eine konsistente Gestaltung der Preise für die Teilnehmeranschlussleitung voranzutreiben. Obwohl die EU-Kommission in einer wegweisenden und bislang einzigartigen Entscheidung im Mai 2003 festgestellt hatte, dass der Abstand zwischen den Vorleistungs- und Endkundenentgelten der Deutschen Telekom zu gering und damit missbräuchlich war (sog. Preis-Kosten-Schere), wurden die monatlichen und einmaligen Tarife für die Teilnehmeranschlussleitung im vergangenen Jahr nur marginal gesenkt.

Die Regulierungsbehörde fühlt sich offensichtlich ihren Entgeltentscheidungen der Vergangenheit stärker verpflichtet als einem konsistenten Entgeltregime, das die unterschiedlichen Wertschöpfungsketten der Marktteilnehmer angemessen berücksichtigt. Statt die anstehende TKG-Novellie-

rung zu nutzen, um eine wesentliche Ursache historisch gewachsener Misverhältnisse und Systembrüche des Regulierungsgefüges, nämlich die überhöhten Preise für die Teilnehmeranschlussleitung, zu beseitigen, gestattete die Regulierungsbehörde der Telekom abermals, ihre Grundpreise anzuheben. Damit wurde zwar der Abstand zwischen Vorleistungs- und Endkundenebene vergrößert, eine umfassende Konsistenz konnte jedoch auf diese Weise bei weitem nicht erreicht werden. Um langfristig einen funktionsfähigen Wettbewerb zu sichern, muss das bestehende Entgeltregime gründlich überarbeitet und den Marktentwicklungen angepasst werden. Der Entwurf des novellierten Telekommunikationsgesetzes weist insofern den richtigen Weg, als die Regulierungsbehörde aufgefordert ist, ein konsistentes Regulierungskonzept zu erarbeiten.

Statement

Bilanz

Auch das Jahr 2003 stand ganz im Zeichen von mehr Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt, bei dem man sich vor allem Impulses für eine weitere Belebung des Wettbewerbs im Ortsnetz erhofft hatte. Am Ende wurden die positiven Erwartungen jedoch wieder einmal nicht erfüllt. Die Regulierungsbehörde hat die monatlichen Entgelte für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL) nur geringfügig gesenkt (von 12,48 Euro netto auf 11,80 Euro netto) und machte auch von ihrer Möglichkeit zur dringend notwendigen Senkung der Einmalentgelte im Sommer nur unzureichend Gebrauch. Auf Druck der EU-Kommission, die erstmalig seit der Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarktes eine Missbrauchsentscheidung gegen ein marktbeherrschendes Telekommunikations-Unternehmen getroffen hat, genehmigte die Regulierungsbehörde der Deutschen Telekom im Wege einer Price-Cap-Modifizierung, ihren Grundpreis für analoge Anschlüsse von 11,83 Euro auf 13,15 Euro netto anzuheben. Obwohl die Entscheidung der EU-Kommission zu

diesem Punkt keine Ausführungen macht, hatte man jedoch stets für eine Absenkung der TAL-Entgelte plädiert, um die Preis-Kosten-Schere zu schließen. Dadurch hätte eine Belastung der Verbraucher vermieden werden und endgültig Konsistenz zwischen den Vorleistungsentgelten und Endkundenpreisen hergestellt werden können.

Call-by-Call und Preselection wurden eingeführt und vergrößerten den Wettbewerbsdruck im Verbindungsminutenbereich. Damit purzelten die Preise und die Anbieter brachten Einführungsangebote auf den Markt, die unter den Kosten für die Ortsnetzverbindungen lagen. Rund zehn Prozent des Call-by-Call-Aufkommens dürfte mittlerweile allein auf das Ortsnetz entfallen. Am deutlichsten konnten sich gleichwohl die Citycarrier weiterentwickeln. Sie konnten trotz des steigenden Wettbewerbs fast ein Drittel an Gesprächsminuten und fast fünfzig Prozent an Neukunden zulegen. Diese positiven Zahlen dürfen nicht darüber hinwegtäuschen, dass der Wettbewerb in diesen Bereichen ohne jede

Einschränkung regulierungsbedingt ist und nicht selbsttragend funktioniert. Selbst die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Anbieter von Komplettanschlüssen, also die City- und Regiocarrier, sind weitgehend von den Entscheidungen der Regulierungsbehörde und den Vorproduktpreisen der Telekom abhängig.

Darüber hinaus verpflichtete die Regulierungsbehörde die Deutsche Telekom, ein Resale-Angebot vorzulegen, das u.a. den entbündelten Wiederverkauf des Telekom-Anschlusses enthalten sollte. Auf diese Weise haben Anbieter von Call-by-Call und Preselection zukünftig die Möglichkeit, den Anschluss der Telekom unter eigenem Namen und eigener Rechnung weiter zu verkaufen und die Verbindungsleistung selbst im Wege von Preselection zu erbringen – eine Entwicklung, die seitens der Teilnehmernetzbetreiber ebenfalls als sehr kritisch bewertet wird.

Auch seitens der Gerichte sind wichtige Urteile ergangen, die sich auf den Telekommunikationsmarkt erheblich auswirken.

Die Missbrauchsentscheidung der Regulierungsbehörde aus dem Jahr 2002, in der genaue wettbewerbsgerechte Vertragsbedingungen für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung (TAL) und für Kollokationsbereitstellungen der Deutschen Telekom AG (DTAG) verbindlich festgelegt wurden, kassierte das Oberverwaltungsgericht Münster. Die u.a. zur Absicherung der Leistungsqualität der Deutschen Telekom AG gegenüber ihren Wettbewerbern eingeführten Vertragsstrafen können somit im Markt einmal mehr keine Wirkung entfalten.

Wegweisend für den zukünftigen Wettbewerb auf den Telekommunikationsmärkten war allerdings ein Urteil des Bundesverwaltungsgerichts. In einem seit 1998 anhängigen Rechtsstreit, bestätigte das Gericht, dass die Deutsche Telekom ihre Kostenunterlagen im Gerichtsverfahren zur Teilnehmeranschlussleitung offen legen muss. Die Telekom hat mittlerweile gegen dieses Urteil Verfassungsbeschwerde eingereicht.

Will man im Bereich des Ortsnetzzugangs die Entwicklung eines funktionsfähigen Wettbewerbs vorantreiben, müssen die Rahmenbedingungen für alle Marktteilnehmer aufeinander abgestimmt werden. Bei der Überführung eines ehemals monopolistischen Marktes in einen Wettbewerbsmarkt ist Regulierung der Regelfall und nicht die Ausnahme, um das Ungleichgewicht zwischen den neuen Unternehmen und dem Marktbeherrscher sowie innerhalb der verschiedenen Geschäftsmodelle auszubalancieren. Die Regulierungspraxis im vergangenen Jahr hat einmal mehr gezeigt, dass unabhängig voneinander getroffene Einzelfallentscheidungen der Regulierungsbehörde nicht zwangsläufig zu einem konsistenten Regulierungsregime führen. Die Umsetzung eines die unterschiedlichen Wertschöpfungsstufen abbildenden Regulierungs- und Entgeltkonzeptes ist daher eine der dringlichsten Reformen. Dabei müssen die Vorleis-

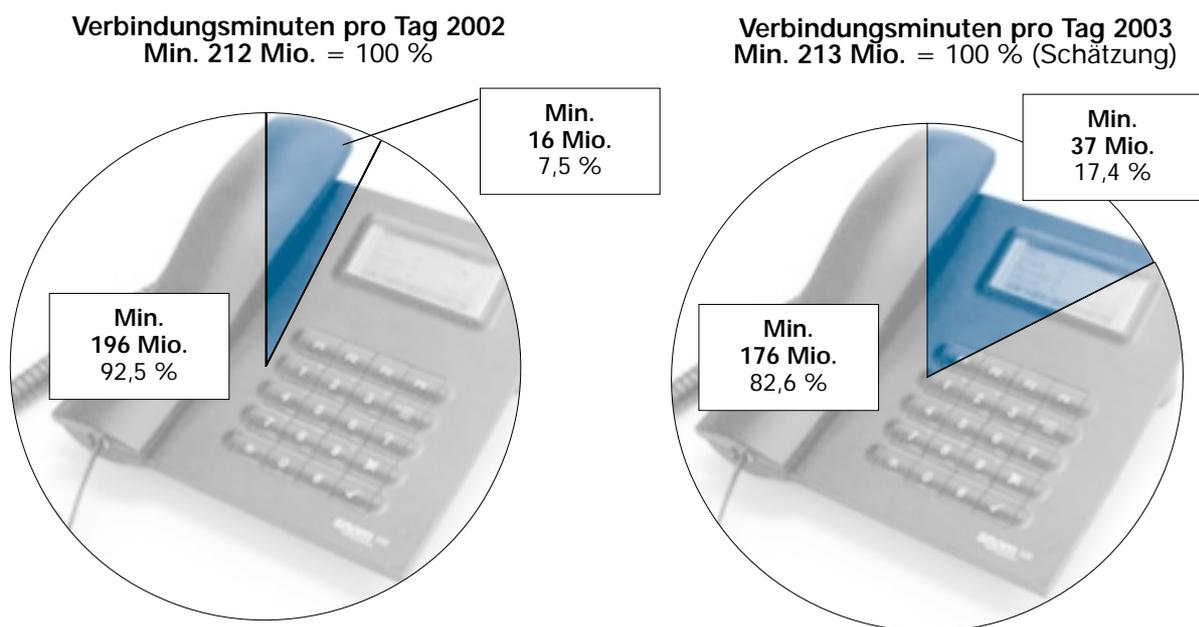
tungskonditionen für Unternehmen wie Teilnehmernetzbetreiber, die vorrangig eigene Infrastruktur nutzen, deutlich günstiger sein als z.B. die Entgelte für Resale – der Wiederverkauf von Leistungen. Die Abstände der Vorleistungsentgelte zueinander müssen dabei so ausgestaltet werden, dass den Unternehmen eine Refinanzierung ihres eingesetzten Kapitals möglich ist.

Der Kabinettsentwurf zum Telekommunikationsgesetz enthält bereits die Verpflichtung der Regulierungsbehörde, ein konsistentes Regulierungskonzept vorzulegen. Es wird jedoch von der Ausgestaltung durch die Behörde im einzelnen abhängen, ob das Konzept die notwendigen Voraussetzungen erfüllt, um den Wettbewerb im Ortsnetz zu fördern. Im vergangenen Jahr konnten die alternativen Teilnehmernetzbetreiber ihren Marktanteil weiter ausbauen und den Netzaufbau sowie den Ausbau von DSL vorantreiben.

Sowohl für bereits getätigte als auch für zukünftige Investitionen ist eine von Rechts- und Planungssicherheit geprägte Regulierungspraxis unerlässlich. Diese muss durch das novelierte TKG gewährleistet werden. Ohne die alternativen Infrastrukturen

der Teilnehmernetzbetreiber wird es im Ortsnetzbereich keinen langfristig funktionsfähigen Wettbewerb, keine innovativen Dienste und Produkte und keine flächendeckenden Breitbandzugänge geben.

Entwicklung des Marktes für Festnetzsprachdienste in Deutschland nach Verbindungsminuten (nur Ortsverbindungen.)



■ Neue Wettbewerber
■ Deutsche Telekom

Quelle: DIALOG CONSULT/VATM-Analysen und -Prognosen



Anders Ollson
*Geschäftsführer TELE2
Telecommunication
Services GmbH*

Call-by-Call und Preselection

Endlich können die Kunden auch in Deutschland von günstigen Preisen für Ortsgespräche profitieren. Als Unternehmen, das in 23 Ländern Europas als alternativer Anbieter aktiv ist, können wir aber auch sagen: Es war höchste Zeit, denn die deutschen Kunden mussten länger warten als alle anderen in der EU – außer Griechenland.

Unabhängig von dieser überfälligen Änderung gibt es aber noch immensen Verbesserungsbedarf im regulatorischen und wettbewerbspolitischen Feld. Wieder aus Sicht des paneuropäischen Unternehmens müssen wir feststellen, dass in keinem anderen Land der ehemalige Monopolist in solch extremer Weise die Entwicklung von Wettbewerb und Kundenbindungen zu Konkurrenten durch Bündelprodukte konterkarieren darf wie es der Deutsche Telekom AG (DTAG) zugestanden wird. Mittlerweile können die Kunden ihren Telefonanschluss mit freiem Telefonieren am Wochenende kombinieren, während

die DTAG es auf der anderen Seite verzögert, den Wettbewerbern Vorprodukte zur Verfügung zu stellen, um Konkurrenzangebote zu produzieren. Namentlich die Verpflichtung zu Resaleangeboten für Teilnehmeranschlüsse wird durch die Deutsche Telekom AG seit über zwei Jahren hinausgezögert.

In der Runde der Wettbewerber ist ein stärkeres Bewusstsein dafür wünschenswert, dass nur durch die direkte Beziehung zu den Kunden auf Dauer eine Entwicklung und Stabilisierung des Wettbewerbs möglich ist. Dies erfordert, dass alternative Anbieter in eigene Infrastrukturen und Arbeitsplätze für die Kundenbetreuung inklusive der Rechnungsstellung investieren. Diese Lehre können wir aus dem Blick über die Grenzen gewinnen, wo dies mit Hunderten von Anbietern in allen Ländern der EU erfolgreich funktioniert.

Eine stärkere Kundenbeziehung ist auch beim Preselection erforderlich. Auch in Deutschland muss daher der

Statement

Statement

Prozess der Preselection-Umstellung endlich als eine Interconnection-Leistung der DTAG anerkannt werden. Eine klarere Aufteilung der Verantwortlichkeiten würde allen Beteiligten helfen, den Kunden einfache und eindeutige Wege zu bieten, um sein Produkt zu nutzen.

Die politischen Kräfte in Deutschland müssen verstehen, dass die bevorstehende Novellierung des Telekommunikationsgesetzes eine Chance bietet, echten Wettbewerb in einem Industriesektor zu fördern, der einen strategischen Wert für die wirtschaftliche Entwicklung trägt.

In der Kundenwahrnehmung war das Jahr 2003 im Bereich Call-by-Call und Preselection geprägt durch die Öffnung der Ortsverbindungen für diese Angebote. Nunmehr können die Wettbewerber der Deutschen Telekom AG (DTAG) flächendeckend für alle Kunden in Deutschland auch Ortsverbindungen anbieten und erhoffen sich hiervon einen neuen Schub für die Kundenakzeptanz ihrer Angebote. Seit dem 25. April bzw. 9. Juli nutzen die Kunden die Preisvorteile alternativer Netzbetreiber für Call-by-Call bzw. Preselection und Pressemitteilungen zufolge entfielen im September bereits mehr als 10 Prozent der Verbindungsminuten auf die Wettbewerber der DTAG.

Auch wettbewerbspolitisch und regulatorisch waren die Rahmenbedingungen der Betreiber(vor)auswahl für Ortsgespräche bestimmendes Thema und führten, wie bereits im Vorjahr begonnen, zu einer starken Polarisierung innerhalb der alternativen Anbieter, den Verbindungsnetzbetreibern einerseits und den regionalen Teilnehmernetzbetreibern andererseits. Die

Entscheidungen der Regulierungsbehörde Telekommunikation und Post (RegTP) über die vorläufige Aussetzung von Call-by-Call und Preselection für Ortsgespräche folgten den Forderungen der DTAG über die vermeintlich erforderlichen Implementierungsfristen. Mit der Entscheidung zur ortsnahen Zuführung als Verpflichtung zur Erschließung aller 475 lokalen Einzugsbereiche orientierte sich die RegTP an dem vom Gesetzgeber vorgezeichneten Weg als Interessenausgleich zwischen den Verbindungs- und Teilnehmernetzbetreibern. Die sehr umstrittene Entscheidung der Regulierungsbehörde, der DTAG die Erhebung eines sog. Anschlusskostenbeitrags für die Zuführung von Ortsverbindungen zu gestatten, wurde in einer Eilentscheidung durch das Verwaltungsgericht Köln mit deutlichem Verweis auf das gegenstehende Europarecht vorläufig aufgehoben. Nach der Anhebung der Endkundenpreise für analoge Anschlüsse durch die Deutsche Telekom AG hat die RegTP den Anschlusskostenbeitrag aber mittlerweile widerrufen.

Der – im europäischen Vergleich leider sehr verzögerte – Meilenstein der Betreiber(vor-)auswahl für Ortsgespräche kann aber nicht über die bedenklichen Aspekte einer Bilanz in diesem Markt hinweg täuschen. Der Call-by-Call und insbesondere Preselection-Markt in Deutschland zeigt nach einer sehr rasanten Entwicklung in den ersten zwei Jahren nach der Liberalisierung eine anhaltende Stagnation, die im Vergleich mit der Entwicklung in anderen europäischen Ländern deutlich wird.

Erste Erkenntnisse zur Marktdurchdringung in Deutschland ergeben sich aus der VATM-Marktanalyse 2003, durchgeführt durch Dialog Consult. Dort findet sich, dass:

- » zwar 12,7 Mio. Kunden Call-by-Call nutzen und dieses Verfahren damit den größten Anteil an der Nutzung der Dienste der neuen Anbieter inne hat – insgesamt hat dieses Marktsegment jedoch lediglich von einem Zuwachs der Verbindungsminuten im Ortsnetz profitiert.
- » nur 4,6 Mio. Kunden Preselection nutzen. Dies entspricht einer Steigerung gegenüber dem Vorjahr von 5 % um 200.000 Kunden – ein Wachstum, das im wesentlichen auch nur durch den Zuwachs des Minutenvolumens im Ortsnetz getragen wird.

Summarisch führen nur etwa 25 % der Kunden in Deutschland zumindest die meisten Gespräche über einen alternativen Anbieter.

Im Vergleich hierzu zeigt die exemplarische Bilanz für andere europäische Länder (nach Angaben in den dortigen Jahresberichten der nationalen Regulierungsbehörden für 2002) eine deutlich ausgeprägtere Marktdurchdringung:

Niederlande:

19,2 Prozent der Kunden nutzen Preselection, insgesamt 26 Prozent sind für Carrier Selection Angebote registriert.

Dänemark:

96 Prozent der Anschlüsse sind für die Nutzung von Carrier Selection Angeboten bei alternativen Anbietern registriert, im zweiten Halbjahr 2002 haben 46,4 Prozent der Kunden diese Angebote aktiv genutzt. 29,5 Prozent der Kunden in Dänemark nutzen Preselection.

Schweden:

28 Prozent der Kunden nutzen Preselection.

Bilanz

Ein Vergleich der Rahmenbedingungen für Call-by-Call und Preselection mit den anderen europäischen Ländern weist auf drei wesentliche Unterschiede hin:

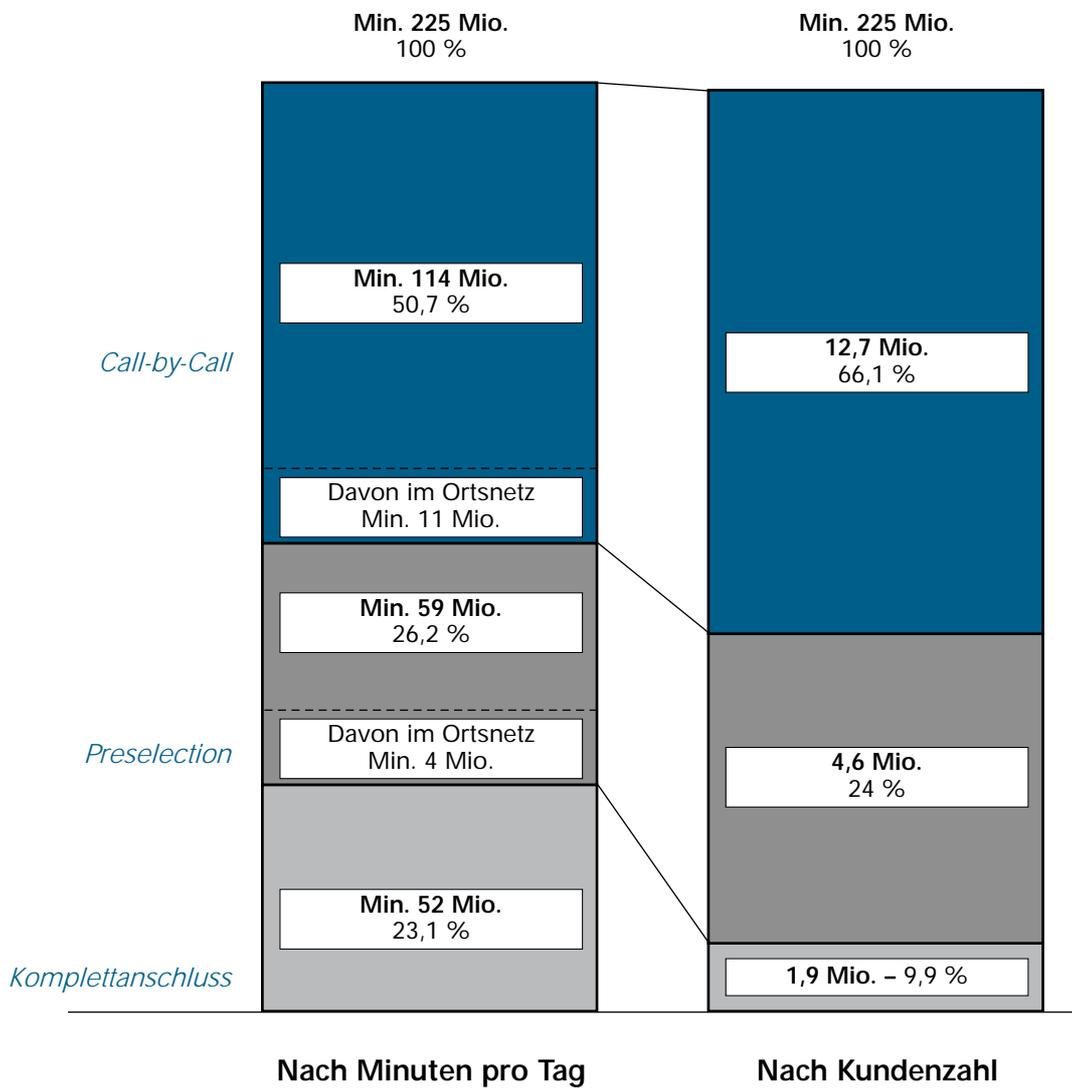
- » An erster Stelle ist die seit Anfang 2000 massiv geführte Bündelproduktstrategie der Deutschen Telekom AG mit deren AktivPlus-Produktfamilie zu nennen. Nach eigenen Berichten der DTAG hat diese Strategie eine erfolgreiche Stabilisierung und sogar Rückgewinnung der Marktanteile befördert. Die Regulierungsbehörde hat diese Strategie über fast drei Jahre nicht effektiv begrenzt, sondern über fortgesetzte „Testgenehmigungen“ eine immense Marktdurchdringung erlaubt. Heute nutzen mehr als 11 Millionen von insgesamt ca. 40 Millionen Anschlüssen derartige Bündelprodukte. In einer Studie der GfK im Auftrag der RegTP trat zutage, dass die Nutzung von Call-by-Call für die meisten oder alle Gespräche von 21,6 Prozent bei Standardtarif-Kunden (ohne AktivPlus) auf nur 10,1 Prozent bei AktivPlus Nutzern sinkt. Noch drastischer ist die Auswirkung auf die Preselection Nutzung. Während 10,0 Prozent der Standardtarif-Kunden Preselection nutzen, tun dies gerade einmal 3,9 Prozent der AktivPlus Kunden. Entsprechend steigt der Anteil der Kunden, die angeben früher Preselection genutzt zu haben von 3,0 Prozent bei Standardtarif-Kunden auf 6,9 Prozent bei AktivPlus Kunden. In ihren jüngsten Beschlüssen wollte die RegTP selbst mit diesen Ergebnissen keine erheblich Beeinträchtigung des Wettbewerbs feststellen. Aus keinem anderen europäischen Land ist bislang eine derartige Situation erkennbar.
- » Einzig in Deutschland ist der Prozess der Preselection-Umstellung nicht als Teil der Interconnection-Leistungen definiert. Dies verhindert eine am Kunden- und Wettbewerbsnutzen ausgerichtete Gestal-

tung der Prozesse. Das derzeitige Verfahren bedeutet eine wettbewerbshindernde Unsicherheit der Kunden über die Preselection-Umstellung.

- » In allen anderen europäischen Ländern ist eine Registrierung der Kunden auch für die Nutzung von Call-by-Call Angeboten alternativer Anbieter sowie deren eigene Rechnungsstellung an den Kunden obligatorisch. Dies führte in diesen Ländern zu dem positiven Effekt einer (gegenüber dem deutschen Modell des offenen Call-by-Call) deutlich höheren Kundenbindung und Ablösung der Kunden von dem jeweiligen marktbeherrschenden Unternehmen. Diese Entwicklung des Wettbewerbs wäre auch für den deutschen Markt erforderlich.

Die bisherigen Entwürfe für die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes lassen noch nicht erkennen, dass der für die Wettbewerbsentwicklung und den Kundennutzen so eminent wichtige Call-by-Call und insbesondere Preselection Markt die erforderlichen Verbesserungen der Rahmenbedingungen finden wird. Hier sind weitere Anpassungen erforderlich, die nicht durch eine ordnungspolitische Polarisierung und Bevorzugung eines Geschäftsmodells behindert werden dürfen. Denn nur eine Vielfalt unterschiedlicher Geschäftsmodelle kann mittel- und langfristig stabilen Wettbewerb garantieren.

Bilanz



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM-Analysen und -Prognosen



Harald Stöber
*Vorsitzender
des Vorstandes der
Arcor AG & Co. KG*

DSL-Breitbandzugang

Im Privatkundengeschäft gehört der DSL-Technologie die Zukunft. Das zeigt die immense Nachfrage nach Hochgeschwindigkeitanschlüssen. So konnte Arcor die DSL-Kundenzahl allein in den sechs Monaten von April bis Ende September 2003 verdoppeln. Arcor hat sich mit mehr als 100.000 DSL-Kunden als der erfolgreichste alternative Anbieter von breitbandigen Internetzugängen im deutschen Markt positioniert.

Trotz dieser Dynamik dominiert die Telekom weiterhin den DSL-Markt mit Anteilen von mehr als 90 Prozent. Von vitalem Wettbewerb – auch im Zukunftssegment DSL – ist Deutsch-

land noch immer weit entfernt. Einen dauerhaften Wettbewerb bei breitbandigen Angeboten kann es daher nur geben, wenn neue Anbieter einen Kundenanschluss zu wirklich fairen Konditionen einkaufen können. Das sichert innovativen Infrastrukturwettbewerb und garantiert Vielfalt im Spektrum breitbandiger Services.

Ohne eine Absenkung der Vorleistungspreise für das Kupferkabel zum Kunden wird es Deutschland kaum gelingen, den Weg in die Informationsgesellschaft des 21. Jahrhunderts mit dem notwendigen Elan zu gehen. Regulierer und Gesetzgeber bleiben in der Pflicht!

Statement



Bernd J. Kögler
*Geschäftsführer der
HanseNet
Telekommunikation
GmbH*

Statement

DSL-Breitbandzugang

Als Betreiber eines Teilnehmeranschlussnetzes mit über 60.000 DSL-Kunden im Großraum Hamburg betätigt sich HanseNet als Innovator im DSL-Markt. Mit einer breiten Angebotspalette für den Endkunden von DSL-Internet-Access über Video-on-Demand bis hin zu E-Mail und Internet über den Fernsehbildschirm tragen wir zur Weiterentwicklung des TK-Standortes Deutschland bei, der auch heute noch eine PC-Penetration der Privathaushalte von nur etwa 50% hat.

Viel ist derzeit von Resale-Angeboten – der Möglichkeit des Weiterverkaufs auch von DSL-Leistungen über Wettbewerber – die Rede, um den Wettbewerb zu beschleunigen. Wenn Resale überhaupt kommt, darf sich der Reselereinkaufspreis nicht nur am Endkun-

denpreis des marktbeherrschenden Unternehmens orientieren, sondern muss deutlich höher als die Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung unter Berücksichtigung der einmaligen und monatlichen Kosten für die Teilnehmeranschlussleitung – natürlich auch unter Berücksichtigung der für den Teilnehmernetzbetrieb notwendigen Investitionen – liegen. Diese Thematik ist nur im Rahmen eines konsistenten Entgeltkonzepts zu lösen, wenn innovative eigene Netze den TK-Standort Deutschland zukünftig noch beleben sollen.

Aus Sicht von HanseNet wird Resale dem Markt jedoch keine weitergehenden neuen Impulse geben.

„Ich würde diesen High-Tech-Mumpitz gar nicht weiter ernst nehmen, wenn nicht so viele daran glauben würden.“ Als der amerikanische Computerexperte Clifford Stoll Mitte der neunziger Jahre vor einem allzu großen Internet-Hype warnte, hatte das weltweite Datennetz eine 25-jährige Entwicklung hinter sich. Börsencrash und Knall der „Dotcom-Blase“ zeigten: Stoll lag damals nicht ganz falsch. Heute ist die Branche in der Realität angekommen – mit schnellen Kommunikationsnetzen und Angeboten, die den Online-Nutzern Mehrwert bieten. Das Internet boomt. Der Treiber heißt: Breitband.

Inzwischen surfen 53,5 Prozent der über 14-jährigen Bundesbürger im Internet – mehr als 34 Millionen Menschen. Gegenüber 2002 stieg die Online-Nutzung in diesem Jahr um 22 Prozent. Zu diesen Ergebnissen kommt die „Online-Studie 2003“ von ARD und ZDF. Mit rund fünf Millionen Deutschen, die einen Hochgeschwindigkeits-Internetzugang auf Basis der DSL-Technologie (Digital Subscriber Line – digitaler Kundenanschluss) im Einsatz haben, liegt der Anteil breitbandiger Zugangstechnologien bei fast 15 Prozent.

Die Nachfrage nach schnellem Internet ist ungebrochen. Einziger „Wermutstropfen“: Allein die Deutsche Telekom wird bis Ende 2003 weit mehr als vier Millionen DSL-Kunden zählen können. Mit einem Marktanteil von über 90 Prozent hat der Ex-Monopolist den Zukunftsmarkt „Breitbandkommunikation“ fest im Griff. Fatale Regulierungsentscheidungen zementierten seit 2001 ein Quasi-Monopol der Telekom.

Zwar gehört Deutschland zu den europäischen Märkten, in denen Wettbewerb im Ortsnetz und bei DSL am weitesten vorangekommen ist. Dennoch haben fast 30 Millionen Deutsche beim Telefonanschluss oder schnellen Internetzugang auch sechs Jahre nach Beginn der Liberalisierung keine alternative Wahl.

Nach Berechnungen der Regulierungsbehörde wurden von den Wettbewerbern in Deutschland im ersten Halbjahr 2003 bei der Telekom rund

100.000 neue Ortsnetzzugänge zu Endkunden gemietet. „Dieser Zuwachs wird in erster Linie durch die Vermarktung schneller Internet-Zugänge über DSL getrieben“, betont Matthias Kurth, der Präsident der Bonner Kontrollbehörde. Bei der Penetration von Breitband-Internet könnte Deutschland gut drei Jahre nach Start von DSL aber viel weiter sein.

Solange die Konkurrenten des Ex-Monopolisten lediglich in bestimmten Märkten für Wettbewerb sorgen können, entfalten sich die Potentiale der Branche nur langsam. Freie Märkte provozieren innovative Produktideen. Das haben Wettbewerber wie Arcor im schmalbandigen Online-Sektor mit der Einführung von Internet-Einwahlservices bewiesen, bei denen Kunden nur die reinen Online-Sessions zahlen. Allein von Anfang 1999 bis zu Beginn des Jahres 2003 reduzierten sich beim Schmalband-Internet die Kosten in der Hauptzeit um mehr als 80 Prozent.

Breitbandige DSL-Zugänge schaffen im Privatkunden- wie Geschäftskundensegment die Voraussetzungen, um neue Kommunikationsservices nutzen und in den weltweiten Datennetzen distribuieren zu können. So wie die Billigfluglinien das Reiseverhalten revolutionieren und immer mehr Menschen zum Wochenend-Trip nach Barcelona oder Paris animieren, erschließen sich alle Potenziale der Digitalisierung erst über Breitband-Netze.

Was an neuen Inhalten, an innovativen Angeboten zu wirtschaftlichen Konditionen und mit Nutzwert für den Consumer-Markt transportierbar ist, nimmt immer konkretere Formen an. Machen die Mobilfunker mittlerweile erste Gehversuche in Richtung breitbandiger Datenkommunikation, ist das Festnetz mit Bandbreiten von bis zu 1,5 Megabit pro Sekunde bereits heute dort angekommen, wo auch die mobile Welt im Jahr 2005 stehen will. Breitbandkommunikation forciert die Entwicklung von hybriden Netzen für den ubiquitären Einsatz moderner

Kommunikationsmittel. Dabei wird sich auch künftig kein Gegen-, sondern ein Miteinander der Technologien durchsetzen.

Wo möglich, sorgen Wettbewerber mit maßgeschneiderten DSL-Angeboten – vom Volumentarif bis zur Flatrate – für ein buntes Privatkunden-Sortiment. Die Konkurrenten offerieren schnelle, sichere Online-Zugänge, die ungeahnten Komfort bieten: Aufbau von Websites in Sekundenbruchteilen, Spielfilme per Mausklick aus dem Web, spezielle Services für Kinder und Jugendliche sowie neue Gaming-Angebote.

Als Microsoft im Herbst 2003 die onlinefähige, interaktive Spielekonsole „Xbox“ vorstellte, machten sich Medien noch über das Spiel „Dance Dance Revolution – DDR für Xbox“ lustig, bei dem ein bunter Teppich mit der Konsole verkabelt wird und der Gamer auf vorgegebenen Farbflächen hüpfen muss. Das sei – analog zu „Malen nach Zahlen“ – „Steppen für Deppen“. Dennoch: Beeindruckt

Bilanz

zeigte sich die Süddeutsche Zeitung von dem innovativen Potenzial der Spiele und der „grafisch fantastischen“ Umsetzung. Ohne breitbandige DSL-Zugänge hätte der moderne Online-Gamer keinen Spaß an seiner Konsole.

Kürzel wie DSL, FTP, PDF, TCPI oder IP sind heute in den breiteren Wortschatz eingedrungen. Fünf Millionen DSL-Kunden zeigen: Attraktive, breitbandige Inhalte stehen im Netz. Und mit der vernetzten Stadtverwaltung, der Online-Anmeldung des Autos oder dem elektronischen Gesundheitswesen bahnen sich neue Anwendungsfelder erst an.

Die offene Struktur des Internet birgt auch Gefahren. So sind pornographische oder gewaltverherrlichende Websites kaum vorm Zugriff durch Kinder geschützt. Dennoch bleibt ein transparentes – nicht hierarchisch organisiertes – Internet die Voraussetzung für den Erfolg breitbandiger Angebote. Chef-Regulierer Kurth:

„Alle Beteiligten sollten gemeinsam daran arbeiten, dass die Voraussetzungen für Interoperabilität und Benutzerfreundlichkeit geschaffen werden.“ Offene technische Plattformen seien die Basis dafür, dass sich die Telekommunikationsbranche wieder zum entscheidenden Wachstumsmotor in Deutschland entwickle.

Mit dem von Bundeskanzler initiierten „Runden Tisch“ gegen Gewalt in den elektronischen Medien und der im August vom Bundesfamilienministerium gestarteten Initiative „SCHAU HIN!“, die auf eine Vermittlung von Medien- und Internet-Kompetenz zielt, wurden wichtige Ansätze zum verantwortungsvollen Umgang mit den modernen Kommunikationsmitteln ins Leben gerufen. Neue Wettbewerber haben sich den Initiativen angeschlossen und nehmen ihre gesellschaftliche Verantwortung wahr. Mit Services wie einem kindgerechten Online-Portal und Sicherheitssoftware sorgen sie unmittelbar für Schutz vor Websites.

„Im Rahmen der Deutschen Breitbandinitiative haben sich die Bundesregierung und die beteiligten Unternehmen auf gemeinsame Anstrengungen verständigt, um breitbandiges Internet in Deutschland bis zum Jahr 2005 zur dominierenden Zugangsmöglichkeit zu entwickeln und die entsprechenden Inhalte, Dienste und Anwendungen bereitzustellen“, heißt es im 10-Punkte-Plan der Initiative, die zusätzliche Dynamik entfaltet. Unternehmen wie Arcor, debitel, HanseNet, Siemens, Teles AG oder QSC AG haben sich dem Bündnis angeschlossen.

So genehmigte der Regulierer im September 2003 einen Telekom-Antrag, nach dem Konkurrenten, die ihre Produkte über eine DSL-Anschluss der Telekom realisieren, einen volumenabhängigen Einkaufspreis bezahlen müssen. Dieser war bis dato Teil der Endkundentarife, die jedoch von der Leistungsverschiebung zum Vorprodukt

unbeeinträchtigt geblieben sind und damit de facto erhöht wurden. Eine Preissteigerung, die nicht via T-DSL-Anschluss sichtbar wird, sondern über die Tarife der alternativen Internet Service Provider. In der Konsequenz ist es dem Ex-Monopolisten gelungen, das Geschäftsmodell dieser Firmen massiv anzugreifen. Für die Telekom wird es in Zukunft steuerbarer.

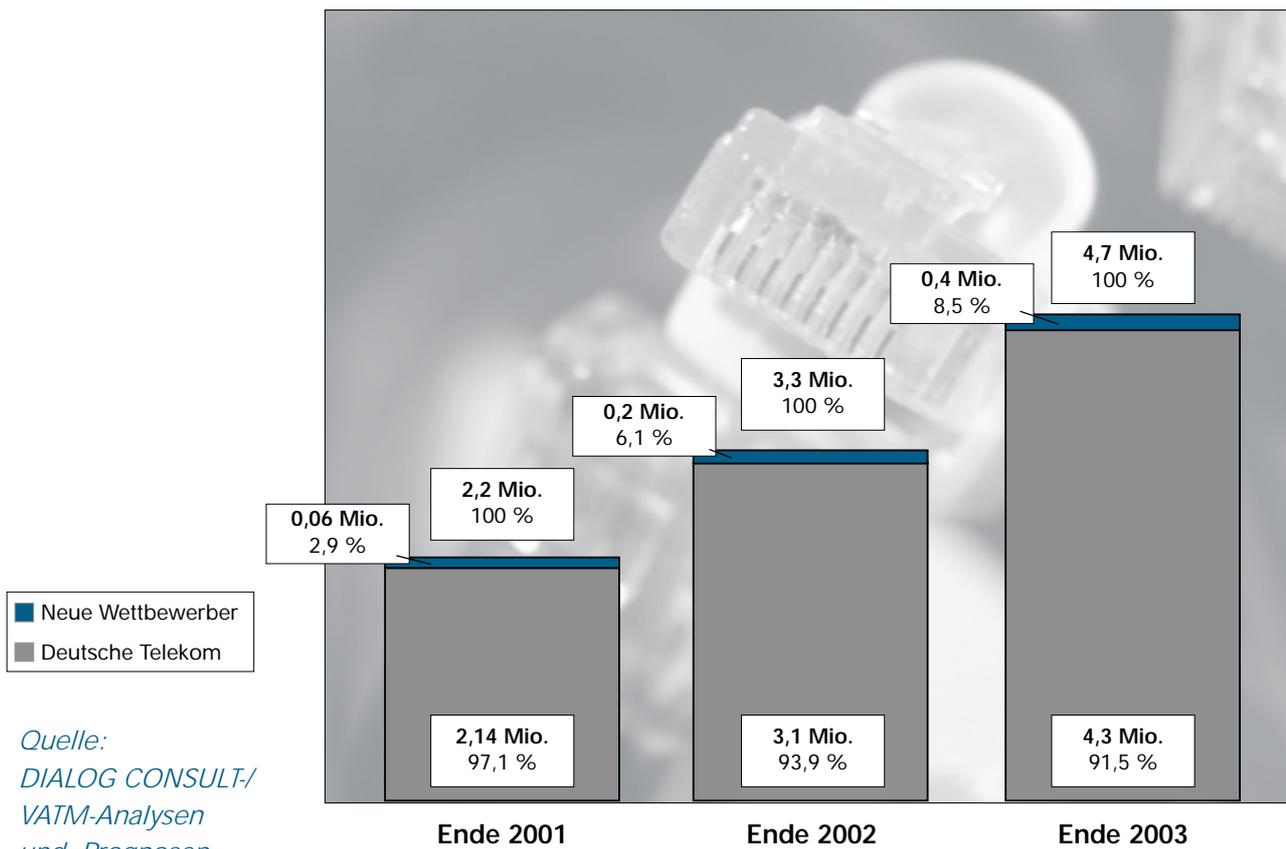
Insbesondere der Zugang über den gemieteten Kundenanschluss sichert langfristigen Wettbewerb im DSL-Markt, der sich auch in Produktdifferenzierungen zu den Telekom-Angeboten ausdrückt. Der Regulierer muss bei diesem Zugang endlich entscheiden handeln und die Vorleistungspreise auf ein effizientes Kostenniveau absenken. Gleichzeitig ist der Gesetzgeber gefordert, das Recht auf ungehinderten Zugang zum Kupferkabel im neuen Telekommunikationsgesetz zu verankern.

Bilanz

Was in den sechziger Jahren mit Überlegungen zur Konzeption eines neuen Kommunikationsnetzes begann und Haushalten im Jahr 2003 Download-Raten von rund 1,5 Megabit pro Sekunde ermöglicht, hat mit „High-

Tech-Mumpitz“ nichts mehr zu tun. Es geht darum, die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands abzusichern und alle Potenziale des Zeitalters breitbandiger Kommunikation auszuschöpfen.

Vermarktete xDSL-Anschlüsse in Deutschland





Frédéric Gastaldo
CEO
Swisscom Eurospot

Alternative Zugangstechnologien: Wireless LAN

Statement

Wir haben 2003 sehr viele Lokationen für unseren Service begeistern können – in wirtschaftlich nicht ganz einfachen Zeiten. Das zeigt, dass das Konzept, Hotspots europaweit abzudecken und komfortable Payment-Systeme anzubieten, erfolgreich war. Einer der wichtigsten Faktoren für den Markterfolg bei Public WLAN-Netzen (PWLAN) ist und bleibt die einfache und anwenderfreundliche Abrechnung. Dieses Thema wird für den gesamten WLAN-Markt auch 2004 von besonderer Bedeutung sein.



„Mobile Office“ lautet das Zauberwort der Telekommunikationsbranche für das Jahr 2003. Wann immer er will und möglichst an jedem Ort soll der so genannte „Nomadic Worker“ einen schnellen und sicheren Zugriff auf sein Firmennetzwerk haben. Aber: Unterwegs noch mal schnell eine aktuelle Powerpoint-Präsentation oder umfangreiche E-Mail-Anhänge aufs Notebook herunterladen, das ist für Geschäftsreisende heute häufig noch ein teures Geduldspiel. Abhilfe versprechen lokale Funknetze, auch WLAN (Wireless LAN) genannt.

Die bereits innerhalb von Firmengebäuden und privaten Haushalten etablierte Technik zur drahtlosen Vernetzung erlebt seit etwa zwei Jahren auch im öffentlichen Bereich als Public WLAN einen rasanten Boom. Inzwischen ist die Zahl der öffentlichen WLANs in Deutschland auf fast 900 Standorte vornehmlich in Hotels und Gastronomiebetrieben angewachsen. Deutschland ist damit nach Einschätzung der Unternehmensberatung BearingPoint (ehem. KPMG) in Europa führend als Anbieter dieser neuen Technik.

Als Technologie ist WLAN aufgrund der geringen Bewegungsfreiheit (Schrittgeschwindigkeit) eher dem Festnetz zuzuordnen. Befindet man sich in Reichweite einer Funkstation, kann man mit bis zu 11 Mbit/s, also rund 170-facher ISDN-Geschwindigkeit, online gehen. Alles was der Reisende dazu benötigt, ist eine WLAN-Netzwerkkarte und die Netzwerk-Freigabe vom Betreiber des WLAN. In neuen Notebooks ist diese immer häufiger bereits fest eingebaut. Steckkarten zum Nachrüsten sind für rund 50 Euro zu bekommen.

Der zugrunde liegende technische Übertragungsstandard heißt meistens IEEE 802.11b. Gefunkt wird dabei mit 11 Mbit/s im lizenzfreien Frequenzbereich 2,4 GHz. Neuere und sicherere Systeme auf Basis von IEEE 802.11g nutzen das 5 GHz-Band und erreichen Übertragungsraten bis 108 Mbit/s. Die Reichweite eines Access Points beträgt im Freien derzeit 100 bis 300

Meter, in Gebäuden kommt es auf die Bauweise an. Die WLAN-Antennen, so genannte Access Points, akzeptieren normalerweise alle Endgeräte, die „any“ als Netzwerknamen (SSID) verwenden. Dies entspricht den Standardeinstellungen bei der Installation einer WLAN-Karte. Großflächige Hotspots (Hotzones) wie die Messen in Hannover oder München werden dabei gleich von mehreren hundert Access Points versorgt (ausgeleuchtet).

Als interessante Neuerung steht demnächst die Einführung von Telefongesprächen über WLAN (Voice over WLAN) ins Haus. Man darf gespannt sein, wie weit dann Stadtnetzbetreiber mit gut ausgebauten eigenen City-Netzen ihren Kunden auch WLAN-Handys anbieten werden.

WLAN hat derzeit noch vornehmlich Geschäftsreisende als Zielgruppe. Der überwiegende Teil der öffentlichen WLAN-Standorte, die wegen der zu erwartenden „heißen“ Nachfrage nach Internet-Zugängen auch „Hotspots“ genannt werden, ist in Hotels zu finden. Das erste öffentliche WLAN in einem deutschen Hotel hat der Pionier WLAN AG (heute Swisscom Eurospot) im Juli 2001 im Münchner Kempinski Hotel installiert. Mittlerweile zählt die Tochter der schweizer Swisscom AG über 400 Standorte in Deutschland als Partner für ihre kabellose Internet-Technologie.

Neben Hotels findet man öffentliche Funknetze meistens in Restaurants und Cafés, aber auch in Bahnhöfen, in Messe- und Kongresszentren an Flughäfen, zum Beispiel auf den Flughäfen Berlin-Tegel und Hannover durch WLAN-Services von Eurospot. Dass die Verbindung ins Internet nach dem Einsteigen im Flugzeug nicht abbrechen muss, demonstriert die Lufthansa seit Anfang 2003 im Liniendienst auf der Strecke zwischen Frankfurt am Main und Washington. Für die Anbindung an das Internet sorgt im Hintergrund eine Satellitenverbindung. Auch ihre weltweit 55 Lounges will die Lufthansa mit lokalen Funknetzen ausstatten. Kooperationspartner für Installation und Netzbetrieb ist der Mobilfunkkonzern Vodafone D2. Bis Jahresende 2003 rechnet man hierzu-lande insgesamt mit rund 2.000 solcher Business-Hotspots.

Sowohl Festnetzanbieter als auch Mobilfunkbetreiber und Internet-Provider haben WLAN inzwischen als schnelle Zugangstechnik für Ihre Kunden entdeckt. Der schweizer Mobilfunkanbieter Swisscom Mobile, ein Schwesterunternehmen von Swisscom Eurospot, hat vor Kurzem mit 75 Euro erstmals eine Monatspauschale für die integrierte Nutzung der Datendienste GPRS, UMTS und WLAN genannt. WLAN ist damit nicht zwingend eine Konkurrenz zu UMTS, sondern ein weiteres Trägermedium für die Datenkommunikation.

Abgesehen von den teilweise kostenfreien Zugängen mancher Anbieter liegen die Preise für die kommerzielle WLAN-Nutzung zur Zeit zwischen vier und knapp zehn Euro je Stunde. Dabei sind viele Varianten und Kombinationen von zeit- und volumenabhängiger Tarifierung möglich. Interessant sind

Karten mit Zeitguthaben oder gar Monatsverträgen insbesondere dann, wenn der jeweilige Anbieter ein dichtes Netz von Standorten betreibt. Denn der Betreiber des Hotspots ist fast immer auch gleich der einzige mögliche Internet Provider in dem jeweiligen WLAN.

Noch erfolgt die Abrechnung für die Nutzung des WLAN-Zugangs häufig über den Verkauf von Prepaid-Karten, so genannten Vouchers, auf denen man ein temporäres Passwort freirubeln muss. Durchsetzen wird sich aber voraussichtlich die Zahlung über die normale monatliche Rechnung als Telefon-, Mobilfunk- oder Internet-Kunde. Bei Swisscom Eurospot zum Beispiel sind Kreditkarte, Mobiltelefon und Internet-Account, wie ipass, möglich.

Klar unterscheiden von den Business-Hotspots muss man die immer zahlreicheren kostenfreien WLAN-Angebote. Beim „Hotspot Hamburg“ getauften Projekt der Standort-Initiative Hamburg@work etwa übernehmen Sponsoren die Finanzierung der erforderlichen Technik und der betriebsbereiten Installation. Die Nutzung dieses Netzes ist kostenlos, aber je Benutzer auf eine bestimmte Datenmenge pro Monat begrenzt. Die laufenden monatlichen Kosten für die Anbindung der Hotspots ans Internet werden von dem jeweiligen Betreiber des Hotspots getragen. Auch eine Reihe von Hotels und Cafés in Deutschland bie-

ten Ihren Gästen den Service gänzlich kostenfrei an. Dabei werden die Angebote den Anforderungen von Business-Kunden an Übertragungsgeschwindigkeit und Sicherheit (VPN-Tunnel) jedoch längst nicht immer gerecht.

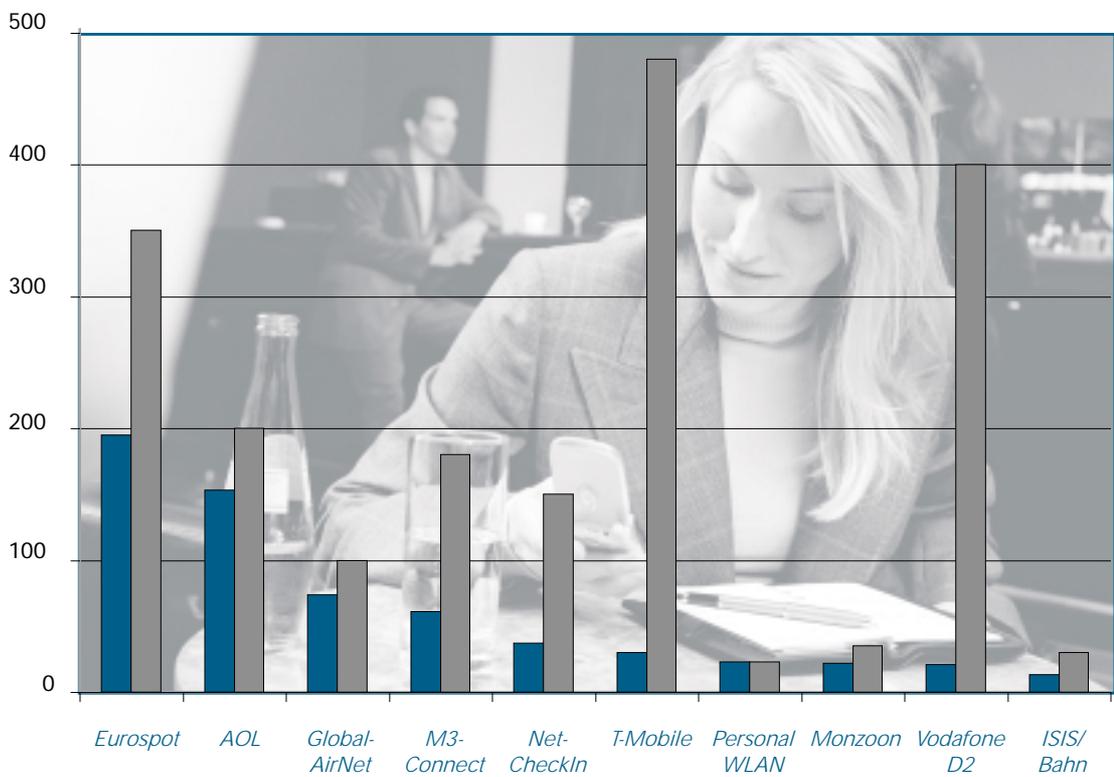
Der VATM wird in Zusammenarbeit mit maßgeblichen Marktteilnehmern eine Initiative zur Registrierung der Hotspots in Deutschland starten. In einer zentralen Hotspot-Datenbank im Internet werden zukünftig die Hotspots für alle Marktteilnehmer transparent veröffentlicht und mit Detailinformationen abrufbar sein.

Hotspots in Deutschland nach Art der Hotspots

Bilanz



Stand: 20.10.2003; Quelle: WLAN-Barometer © Portel.de



nach aktiven Hotspots; Stand: 20.10.2003;
 Quelle: WLAN-Barometer © Portel.de





Stan Laurent
Geschäftsführer
AOL Deutschland

Internetzugang

Der Internet-Standort Deutschland steht vor entscheidenden Weichenstellungen. Die Rahmenbedingungen für die Internetbranche werden durch die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes neu definiert. Wir legen daher unser besonderes Augenmerk auf die Beratungen dieses Reformpakets in Bundestag und Bundesrat.

Um Investitionen in den Standort Deutschland lohnend erscheinen zu lassen, benötigen wir verlässliche Rahmenbedingungen. Damit eröffnet sich auch die Chance, zukunftsfähige Arbeitsplätze zu schaffen. Aus unserer Sicht kommt es vor allem auf eines an: Internet-Service-Provider und alternative Netzbetreiber müssen die erforderlichen Vorleistungen der Netzbetreiber, allen voran die Deutsche Telekom AG, in einer Weise beziehen können, dass sie innovative und damit breitbandige Internet-Dienstleistungen zu fairen und kostenorientierten Entgelten anbieten können.

Eine besondere Bedeutung messen wir der Chancengleichheit von Dienste- und Infrastruktur-Wettbewerb zu. Alternative Infrastrukturen sind auch aus unserer Sicht unerlässlich für einen selbsttragenden Wettbewerb. Infrastruktur-Wettbewerb ist jedoch ohne Dienste-Wettbewerb nicht möglich. Durch eine Vielfalt von Vorleistungsprodukten und ein konsequentes Entgeltkonzept, das angemessene Margen für jede Wertschöpfungsstufe sichert, lässt sich Wettbewerb in Infrastruktur und Diensten sehr gut kombinieren.

Statement

In 2003 hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (BMWA) einen Entwurf für ein neues Telekommunikationsgesetz vorgelegt, der in Kürze im Bundestag beraten wird.

In allen Kommentierungen zu den jeweiligen Entwürfen wurde aus Sicht der Internet-Service-Provider die Bedeutung der Zugangsregulierung hervorgehoben. Die Erfahrung aus der Einführung von DSL hat eindrucksvoll gezeigt, welche Missstände bestehen. Prominentestes Beispiel ist die fehlende Bereitstellung eines Bitstream-Access-Produktes durch die Deutsche Telekom AG, auch wenn rechtlich unverbindliche Ankündigungen der DTAG öffentlich gemacht werden. Deshalb wurde stets vom Wettbewerb gefordert, dass bei einer Rückführung der Regulierung der Endkundenprodukte der Deutschen Telekom AG die Regulierung der Vorleistungsprodukte gleichzeitig verschärft werden muss. Von entscheidender Bedeutung dabei ist die Regelung aus dem ursprünglichen Arbeitsentwurf des Bundeswirtschaftsministeriums. Danach sollte die DTAG vor Einführung eines Endkundenproduktes den Wettbewerbern die

notwendigen Vorleistungen rechtzeitig anbieten. Diese Regelung wurde zwischenzeitlich auf Druck der DTAG gestrichen, muss jedoch zwingend Bestandteil des neuen Telekommunikationsgesetzes sein.

Außerdem sollte die Vorleistungsregulierung verschärft werden – besonders im Hinblick auf die Möglichkeit, breitbandige Internet-Zugänge anbieten zu können. Im Fokus dieser Forderung steht die Umsetzung der EU-Empfehlungen über die zukünftig zu regulierenden Märkte. Dabei wird der sogenannte Bitstream-Access als Breitband-Zugang definiert. Nach Auffassung der Internet-Service-Provider besteht auf der Basis des alten Telekommunikationsgesetzes aber schon heute ein rechtlicher Anspruch auf ein Bitstream-Produkt. Deshalb unterstützen die Wettbewerber die Bemühungen der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP), dieses neuartige Vorleistungsprodukt so schnell wie möglich und zu fairen Konditionen im deutschen Markt bereit zu stellen.

Der Wettbewerb wird dadurch beeinträchtigt, dass die Regulierungsbehörde in ihrer ZISP-Entscheidung vom 19.09.2003 der Deutschen Telekom AG ermöglicht hat, die Kosten für das Konzentratornetz aus dem Endkunden-Produkt T-DSL in die Vorleistungsprodukte ZISP, Gate, Online Connect (OC) zu übertragen. Dies belastet die Internet Service Provider mit zusätzlichen Kosten, da neue Marktbarrieren für die notwendige schnelle DSL-Penetration entstehen. Unabhängig von der ZISP-Entscheidung wird die Regulierungsbehörde auch im Jahr 2004 sorgfältig prüfen müssen, ob die aktuellen Entgelte für die breitbandigen Vorleistungsprodukte den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung entsprechen.

Mit Sorge betrachten die Wettbewerber das Bestreben der DTAG, auch bei den Interconnection-Produkten für den schmalbandigen Internet-Verkehr alle

Spielräume zu ihrer Schwächung auszunutzen. So forderte die DTAG zwei Mal innerhalb eines Jahres die Tarifierhöhung des für Online-Dienste grundlegenden Zusammenschaltungs-Produktes O.12 – im November 2002 um 20 Prozent und im Frühjahr 2003 um ca. 60 Prozent. Die Wettbewerber begrüßten daher die Entscheidungen der Regulierungsbehörde, die Entgelte nicht zu erhöhen, bedauern aber, dass keine signifikante Absenkung erfolgte.

Als letzte wichtige Entgelt-Entscheidung der RegTP in 2003 gilt die Neutarifizierung der Interconnection-Entgelte, deren Genehmigung am 30.11.03 ausläuft. Spätestens am 2. Dezember entscheidet die Regulierungsbehörde über die zukünftigen Sprach- und Internet-Tarife. Expertengutachten erwarten eine deutliche Absenkung für Sprach-Tarife (B.1 und B.2), während Internet-Tarife (O.12) sogar noch signi-

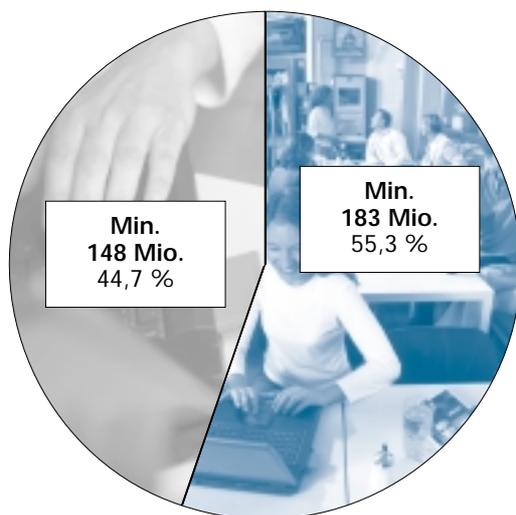
Bilanz

fikant unter die Sprachtarife abgesenkt werden sollen. Grundlage dafür sind die Kalkulationsmethode der früheren Entscheidungen (Vergleichsmarktbeurteilung) und zwischenzeitliche Effizienzsteigerungen im Netz der DTAG sowie deutlich geringere Kosten der

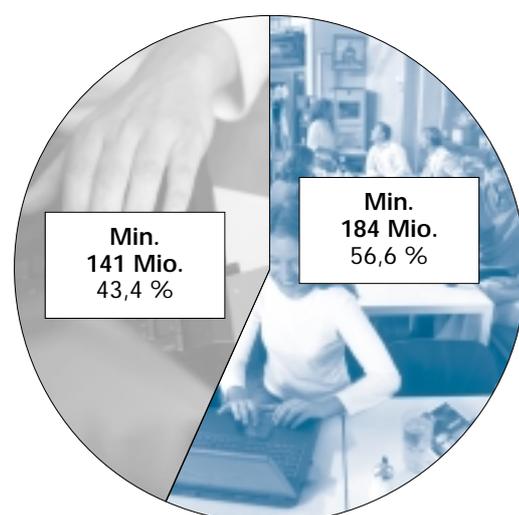
Internetzuführung. Wir hoffen, dass die Regulierungsbehörde bei dieser Gelegenheit den Beweis führen wird, dass sie konsistent entscheidet und damit auch Rechtssicherheit für die Unternehmen der Branche garantiert.

Entwicklung des Marktes für Festnetzdienste in Deutschland (Internet-Zugang, IN-Dienste, Auskunft u.ä.)

Verbindungsminuten pro Tag 2002
Min. 331 Mio. = 100 %



Verbindungsminuten pro Tag 2003
Min. 325 Mio. = 100 % (Schätzung)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM-Analysen und -Prognosen



Uwe Bergheim
CEO
E-Plus Mobilfunk
GmbH & Co. KG

Mobilfunk / UMTS

Statement

Selten hat ein Thema Wirtschaftsmedien, Analysten und die Mobilfunkbranche so beschäftigt wie UMTS. Von vielen anfangs hochgejubelt als technologischer „Heilsbringer“, stürzte UMTS schon bald umso tiefer in der öffentlichen Wahrnehmung. Kritiker stellten die Erfolgsaussichten der Branche immer öfter in Frage. Doch in welcher Situation befindet sich der Mobilfunk jetzt – an der Schwelle zum UMTS-Zeitalter?

Es ist uns als Mobilfunkindustrie gelungen, den ARPU (Durchschnittsumsatz pro Kunde) nach Jahren rückläufiger Entwicklung zu stabilisieren. Durch neue, für die Kunden interessante, Voice-Angebote werden wir diese Pro-Kopf-Umsätze in Zukunft steigern können.

Weiterhin werden sich natürlich auch die mobilen Datendienste positiv auf den Umsatz auswirken. Diese Dienste basieren in Zukunft auf einem Zusammenspiel von Technologien wie GPRS,

UMTS und WLAN. Technologie allein ist aber kein Erfolgsgarant, sondern lediglich eine notwendige Voraussetzung für das Mobilfunkgeschäft. Über Erfolg oder Misserfolg entscheiden die Kunden, deren Bedürfnisse wir mit nützlichen Produkten und Services erfüllen müssen.

Geschäftskunden werden den schnellen Zugriff auf Intranet, Firmendatenbanken und Internet via Mobile Broadband Access – egal, ob auf Basis von UMTS oder WLAN – zu schätzen wissen. Privatkunden werden sich eher für informative und unterhaltsame Services interessieren, z.B. Videodownloads als Erweiterung von Messagingdiensten, Videostreaming als Bereicherung im Contentbereich, mobile Videotelefonie als Weiterentwicklung der Sprachtelefonie oder auch Mobile Gaming.

Statement

Höherer Kundennutzen durch strategische Partnerschaften



Kein Mobilfunkanbieter kann diese Angebote ausschließlich im eigenen Hause entwickeln. Dazu sind die Produkte inzwischen zu komplex. Gefragt sind vielmehr strategische Partnerschaften, wie sie E-Plus z. B. bei i-mode aufgebaut hat und die auf einer offenen Plattform beruhen. Damit wird der Mobilfunk zu einem wichtigen Dis-

tributions- und Kommunikationskanal für Dritte und erschließt auch anderen Branchen neue Umsatzquellen.

Die Bedeutung der strategischen Partnerschaften nimmt kontinuierlich zu. Somit tut sich nicht nur für den Mobilfunkanbieter, sondern auch für Dritte ein breites Spektrum an Möglichkeiten auf, zusätzliche Umsatzquellen zu erschließen. Der Endkunde bekommt qualitativ hochwertige Angebote, für die er bereit ist, zu bezahlen.

Insgesamt sehen wir der Zukunft im Mobilfunkmarkt optimistisch entgegen. Diese Branche ist einer der wenigen Wachstumstreiber in der deutschen Wirtschaft. Staatliche Eingriffe in diesen Zukunftsmarkt, wie sie im Zusammenhang mit der Novelle des Telekommunikationsgesetzes diskutiert werden, sind weder erforderlich noch angebracht, um die Wachstumspotenziale des Mobilfunks zu erschließen.



Dietrich Beese
*Geschäftsführer
Corporate Affairs
der O2 (Germany)
GmbH & Co. OHG*

Mobilfunk / UMTS

Statement

Der deutsche Mobilfunkmarkt sieht sich zum Ende des Jahres 2003 zwei Herausforderungen gegenüber: Zum einen der Erfüllung der lizenzrechtlichen UMTS-Ausbauverpflichtungen und der Einführung der darauf basierenden Dienste. Zum anderen einer geplanten infrastruktureutralen Regulierung aus Brüssel.

UMTS ist nach wie vor die zentrale technische und kommerzielle Herausforderung der Mobilfunkbranche für das kommende Jahr 2004. Die Möglichkeiten für Datenservices mit dieser neuen Technik sind fast unbegrenzt. Es ist von einem erheblichen Wachstumspotenzial auszugehen, sobald sich der Kundennutzen weiter konkretisiert hat. Der UMTS Roll-Out sollte sich dabei – nach Erfüllung der regulatorischen Anforderungen – an der Nachfrage orientieren.

Statement

Verbraucherschutz und Wirtschaftlichkeit koordinieren

Der Mobilfunksektor ist zunehmend in den Fokus der europäischen Regulierung geraten, die Höhe von Inter-Carrier-Terminierungsentgelten und -Roamingentgelten stellt der europäische Gesetzgeber im Hinblick auf die am Ende vom Kunden zu zahlenden Entgelte in Frage. Verbraucherschutz ist zwar ein wichtiger Leitfaden für Regulierungsentscheidungen, jedoch wäre ein Regulierungsblickwinkel nur aus dieser Perspektive verfehlt. Vielmehr

muss das Kundeninteresse an niedrigen Preisen ins Verhältnis zu der jeweiligen Wettbewerbssituation und den Interessen der Unternehmen an gewinnbringendem Wirtschaften gesetzt werden. Auch mit der europäischen Brille auf der Nase müssen Spielräume für den nationalen Regulierer gegeben sein, um die zum Beispiel in Deutschland vorhandene Wettbewerbssituation auf dem Mobilfunkmarkt zu berücksichtigen.



Peter Wagner
*Vorsitzender des
Vorstandes der
debitel AG*

Mobilfunk / UMTS

Die UMTS-Einführung wird keine Revolution sein. Vielmehr handelt es sich um eine Evolution, die bereits begonnen hat. 2003 haben die Handys mit Farbdisplay und MMS-Funktionalität den Markt erobert. Ebenso hat sich der Verkauf von Kamerahandys zu einer Erfolgsstory entwickelt. Datentarife sind für Mobilfunkkunden verständlicher und selbstverständlicher Bestandteil der Mobilfunkwelt geworden. Besonders innovative Mobilfunken benutzen WLAN, um über ihre Notebooks die kabellose Breitbandwelt zu entdecken. Die verschiedensten Anbieter bemühen sich, den Wünschen der Kunden nach Klingeltönen, Logos, Bildern oder Informationen gerecht zu werden. Und die Betreiber bieten mit ihren Portalen verschiedene Marktplätze für die digitalen Informationen an.

Am Ende einer fast vierjährigen Krisenperiode der Telekommunikationsbranche mehren sich die Anzeichen

für Wachstum und Optimismus. Weltweit übersteigt die Zahl der Handy-Besitzer die der Festnetz-Teilnehmer. Und dabei hat die UMTS-Ära noch nicht einmal begonnen. Wichtig ist, dass Mobilfunkdienste ein nachhaltiger Garant für Wachstum sein können und damit einen Markt der Zukunft darstellen.

Was zeichnet nun einen Markt der Zukunft in der mobilen Telekommunikationslandschaft aus? Er ist von Innovation geprägt, deren Nutzen allen Kunden einsichtig und zugänglich ist. Neue Technologien setzen sich dann am Markt durch, wenn sie durch gute Inhalte, bezahlbare Angebote sowie leicht verständliche Bedienung überzeugen. Marktvielfalt ist als Nährboden dieser Innovationen unabdingbar. Nur so können die Innovationen zu Wachstum und Beschäftigung beitra-

Statement

Statement

gen. Bezogen auf Deutschland und seinen Telekommunikationsmarkt gilt es hier noch einige Barrieren zu überwinden.

Ein Wachstumsmarkt der Zukunft in der Telekommunikationsbranche lebt von nachhaltigem Dienstewettbewerb und von innovativen Diensteanbietern. Diese benötigen faire Bedingungen, um auf Vorprodukte in den Mobilfunknetzen zugreifen zu können und ihre Produkte über die Infrastruktur hinweg vertreiben zu können. Daher sollte der Gesetzgeber bei der Überarbeitung des TKG den nachhaltigen Dienstewettbewerb als Zielvorgabe in

das Gesetz aufnehmen und den Dienstewettbewerb klar definieren. Dies schafft Rechtssicherheit für alle und ist der politische Rahmen für Innovation und Wettbewerb in der Telekommunikation.



Der Mobilfunk ist nach wie vor ein Industriezweig mit Wachstumsraten und erfreulichem Zukunftspotenzial. Für Ende 2003 erwarten Marktbeobachter über 64 Millionen Mobilfunkkunden in Deutschland. Das sind rund 5 Millionen mehr als zu Jahresanfang. Mit einer Penetrationsrate von über 75 Prozent liegt Deutschland damit im europäischen Vergleich aber immer noch deutlich hinter Ländern wie Italien oder Finnland zurück.

Bis Ende des Jahres 2003 müssen die Inhaber der UMTS-Lizenzen 25 Pro-

zent ihrer lizenzrechtlichen Ausbaupflichtungen erfüllt haben. Im vergangenen Jahr ging man davon aus, dass 2003 das Jahr sein wird, in dem UMTS-Angebote kommerziell von den UMTS-Netzbetreibern gelauncht werden. Diese Hoffnung hat sich nicht erfüllt. So erklärte z.B. Arun Sarin, CEO Vodafone, Anfang Oktober 2003, dass er voraussichtlich bis Mitte 2004 eine Verfügbarkeit von ausreichenden UMTS-fähigen Handsets nicht sehe. Obwohl die UMTS-Netztechnik mittlerweile verfügbar ist, sollte mit dem Launch solange gewartet werden, bis dem Markt und dem Endkunden eine ausreichende Auswahl von entsprechenden Endgeräten zur Verfügung steht.

Bilanz

Hier muss aus den Erfahrungen mit dem WAP-Dienst gelernt werden. Erst wenn für den Kunden die neue Technik durch Endgeräte greifbar und fühlbar werden kann, kann der Markt erfolgreich bedient werden. Für UMTS und die in diesem Zusammenhang in Milliardenhöhe vorgenommenen Investitionen in Lizenzen und Infrastruktur ist es notwendig, dass der Dienst keine Geburtsschwierigkeiten hat – alles andere würde die Akzeptanz im Markt nachhaltig beeinträchtigen. Daher ist die Regulierungsbehörde für Post und Telekommunikation aufgefordert, hinsichtlich der Erfüllung der Lizenzverpflichtungen eine auf die Marktbedürfnisse abgestimmte Flexibilität an den Tag zu legen.

Am 11. Februar 2003 veröffentlichte die Europäische Kommission ihre erste zu erstellende Empfehlung über relevante Produkt- und Dienstmärkte des elektronischen Kommunikationssektors, die für eine Vorabregulierung in Betracht kommen. Drei Großkundenmärkte des Mobilfunksektors wurden von der Kommission erstmals identifiziert:

- a) der Markt für den Zugang und Verbindungsaufbau in öffentliche Mobiltelefonnetze
- b) die Anrufzustellung in einzelne Mobiltelefonnetze und
- c) der nationale Großkundenmarkt für Auslands-Roaming in öffentlichen Mobiltelefonnetzen.

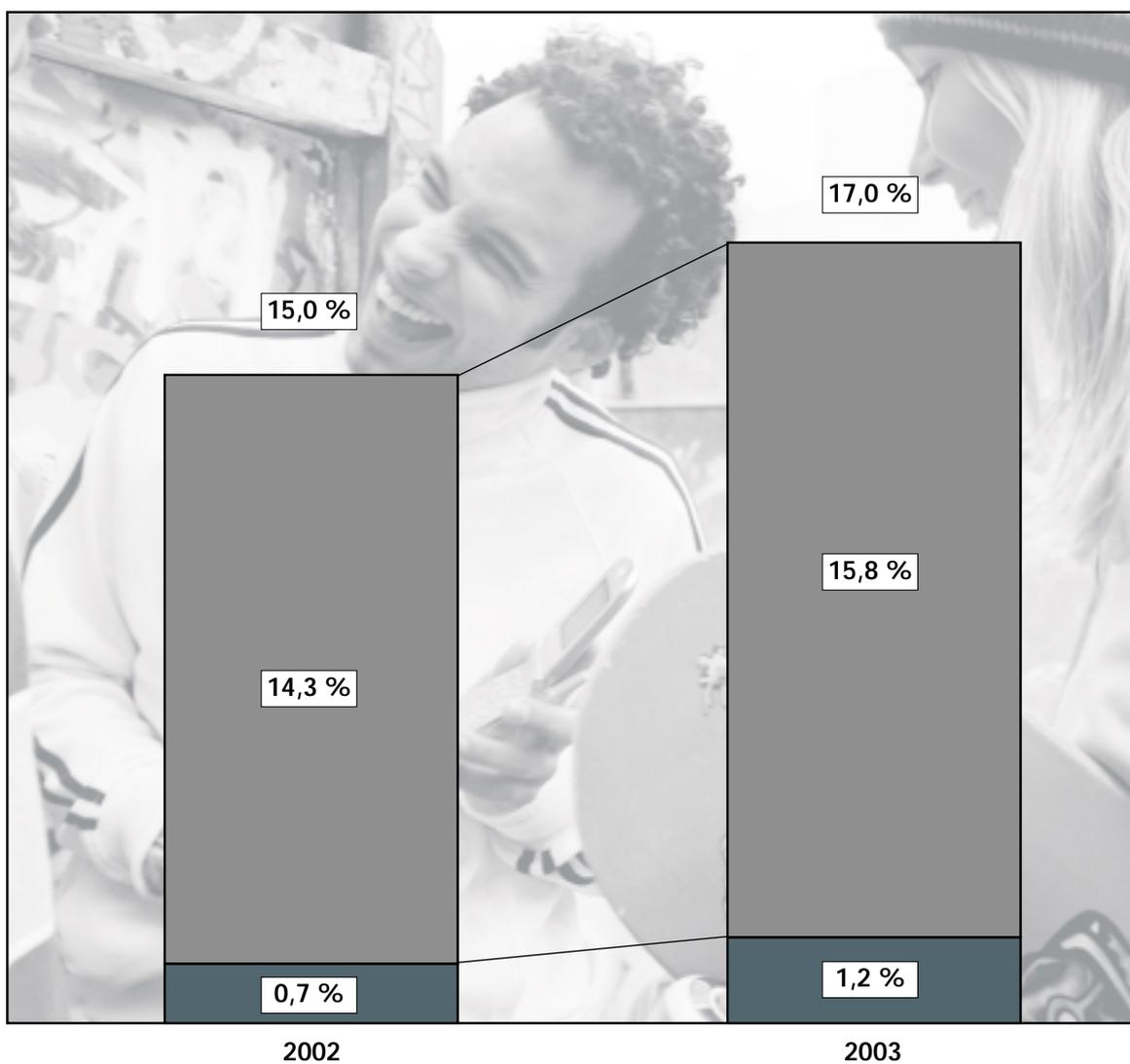
Besonders problematisch ist hier die Definition des Marktes für Anrufzustellung je einzeltem Mobilfunknetz, da die Argumentation der Kommission den jeweiligen Netzbetreiber de facto zum Monopolisten werden ließe, ohne Berücksichtigung der Wettbewerbssituation auf dem Mobilfunkmarkt. Auch hier ist der nationale Regulierer aufgerufen, die Besonderheiten des deutschen kompetitiven Mobilfunkmarktes seinen Entscheidungen auf Basis des erst im Jahr 2004 zu erwartenden neuen Telekommunikationsgesetzes zugrunde zu legen, ohne bereits Erreichtes im Markt negativ zu beeinträchtigen.

Seit dem 1. November 2002 können Kunden ihre Handynummer mitnehmen, wenn sie zu einem anderen Mobilfunkbetreiber wechseln. Die Möglichkeit der Rufnummernportabilität (MNP) soll den Wechsel des Mobilfunkanbieters erleichtern, um somit den Wettbewerb auf dem Mobil-

funkmarkt zu verstärken. Dafür wurde in Deutschland ein kundenfreundlicher, elektronischer Prozess zwischen den Mobilfunkbetreibern vereinbart und eingeführt. Resümee des Jahres 2003 ist, dass von der Möglichkeit des MNP bisher nicht so viele Mobilfunkteilnehmer Gebrauch gemacht haben wie im vergangenen Jahr erwartet. Ein steigender Trend ist allerdings zu beobachten. Die beiden kleineren GSM-Netzbetreiber E-Plus und O2 (Germany) sind hier sicherlich als größte Nutznießer der MNP-Einführung festzustellen. Es ist davon auszugehen, dass MNP ein unverzichtbares und vom Kunden verstandenes und genutztes Produkt wird, wenn vielleicht auch nicht mit der Schnelligkeit, wie ursprünglich angenommen.

Neue Datendienste starteten in diesem Jahr, so zum Beispiel die Multimedia-Messaging-Dienste (MMS). Nach ihrer Einführung wurde von dem ein oder anderen spekuliert, dass MMS nicht die Erfolgsstory seiner kleinen Schwester SMS wiederholen könne. Mittlerweile zeigt sich jedoch an den Verkaufszahlen für MMS-fähige Endgeräte, dass der Kunde diesen Dienst annimmt. Auch SMS konnte seine Erfolgsgeschichte weiterschreiben und avanciert mittlerweile zu einer der wichtigsten Kommunikationsformen des Endnutzers. Ferner bauten die GSM-Netzbetreiber ihre jeweiligen Portale weiter aus, i-mode, O2 Active, Vodafone live! und t-zones bieten dem Kunden eine stetig wachsende Informationsmöglichkeit.

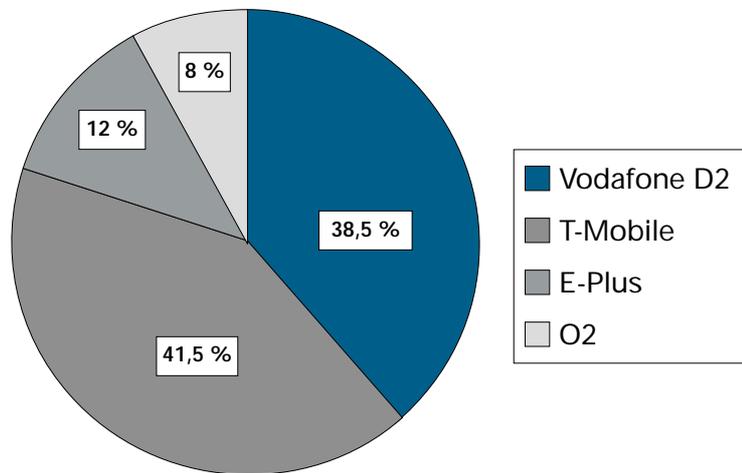
Die zunehmende Nutzung des internationalen Roamings durch den Endnutzer hat das Jahr 2003 ferner zum Jahr der Kooperationen zwischen europäischen Mobilfunkbetreibern gemacht. Neben Vodafone haben sich im April 2003 drei große europäische Mobilfunkanbieter – Telefonica Móviles, Telecom Italia (TIM) und T-Mobile – unter der Bezeichnung „Three-T Alliance“ zusammengefunden, im August 2003 stieß ein vierter großer Betreiber, Orange, dazu. Im Oktober 2003 unterzeichneten neun weitere Mobilfunkanbieter – amena, O2 (Germany), O2 (UK), O2 (Ireland), One, Pannon GSM, sunrise, Telenor Mobil und Wind – die Vereinbarung zur „Mobile Alliance“, um Geschäfts- und Privatkunden in ganz Europa verbesserte und harmonisierte mobile Sprach- und Datendienste anzubieten.



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM-Analysen und -Prognosen

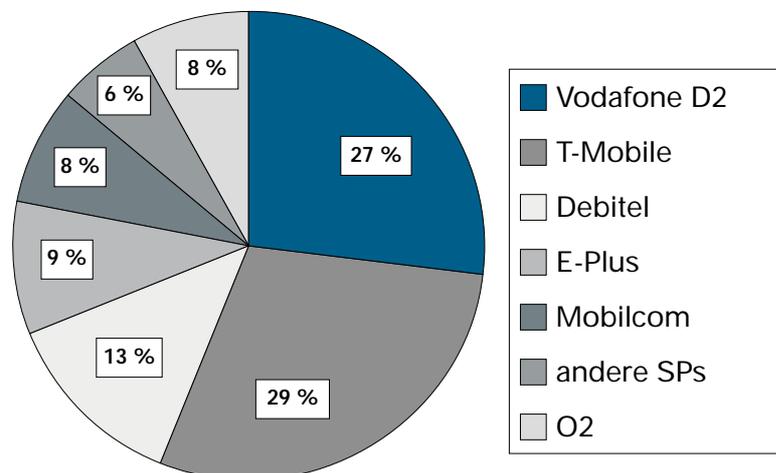
Infrastruktur

Anteile der Mobilfunk-netzbetreiber am deutschen Markt 2003



Diensteangebote

Anteile der Mobilfunk-unternehmen inkl. Service-Provider in Deutschland 2003



Quelle: Prof. Dr. C. Christian von Weizsäcker/Universität zu Köln



Renatus Zilles
*Vorsitzender
der Geschäftsführung
von Talkline ID*

Auskunfts- und Mehrwertdienste

Statement

Der Markt für Mehrwertdienste, der sich auf das Festnetz und das Internet sowie den Mobilfunk erstreckt, gehört zu den wachstumsstärksten im gesamten Telekommunikationsbereich. Und doch droht diesem Markt die Remonopolisierung, sollte es der Deutschen Telekom AG (DTAG) gelingen, ihre wettbewerbsverhindernden Strategien erfolgreich umzusetzen. Wenn sich die DTAG im Rahmen der anstehenden Novelle des Telekommunikationsgesetzes, der ungeliebten Verpflichtung zur Rechnungsstellung für die Wettbewerber entzieht und weiterhin nicht die Mahnung für diese übernimmt, steht ein weiterer Teilbereich des liberalisierten Telekommunikationsmarktes vor dem Aus. Eine eigene Rechnungsstellung der Wettbewerber ist faktisch und wirtschaftlich im Bereich der Mehrwertdienste nicht möglich und auch aus Verbrauchersicht nicht gewünscht. Selbst wenn die alternativen Anbieter den notwendigen, bislang versperrten Zugriff auf die Kundendaten der 40 Millionen DTAG-Anschlüsse erhielten, müssten sie vielfach Rechnungen für niedrige Centbeträge erstellen und versenden. Allein die Erstellung und

der Versand einer eigenen Rechnung kostet aber mehrere Euro. Dies ist beispiellos in ganz Europa, wo Auskunfts- und Mehrwertdienste fraglos und freiwillig durch das Unternehmen, welches den Teilnehmeranschluss betreibt, in Rechnung gestellt werden. Dort verpflichten sich die ehemaligen Monopolisten aus offensichtlich wirtschaftlichen Gründen freiwillig zur Rechnungsstellung und Erstellung der Mahnungen. Eines gesetzlichen Zwanges bedarf es hier schon aus diesen Gründen nicht. Daneben ist Deutschland das einzige Land in Europa, in dem die Fakturierung und Mahnung von Auskunfts- und Mehrwertdiensten nicht einheitlich erfolgt. Dabei ist die Rechnungsstellung und Mahnung für die Deutsche Telekom AG ein durchaus lohnendes Geschäft, für das die alternativen Wettbewerber selbstverständlich zu zahlen bereit sind. Doch anstatt sich in eine win-win-Situation zu begeben, setzt die Deutsche Telekom auch im Jahre 2003 voll und ganz auf die Behinderung des Wettbewerbs, weil sie erkannt hat, dass sich die Zukunft des deutschen Telekommunikationsmarktes über die Rechnungsstellung entscheidet.

Bilanz

Drei wesentliche Faktoren haben den deutschen Markt für Mehrwertdienste im Jahr 2003 geprägt:

1. Eine deutlich stärkere gesetzliche Reglementierung
2. die weiterhin offene Frage bezüglich Rechnungsstellung und Mahnung durch den marktbeherrschenden Teilnehmernetzbetreiber, also die Deutsche Telekom AG, sowie
3. ein Trend hin zur verstärkten Nutzung von Mehrwertdiensten im Mobilfunkbereich.

Grundsätzlich können alle Marktteilnehmer derzeit noch optimistisch in die Zukunft blicken: Allein bis 2005 wird der Umsatz, Marktforschern zufolge, von heute 1,2 Milliarden Euro auf 1,7 Milliarden ansteigen. Und längst nutzen Unternehmen aller Branchen die gesamte Bandbreite der Service-Nummern. Dies hat nicht nur zu einer erheblichen Ausweitung der Anwendungsmöglichkeiten geführt, sondern auch zur Schaffung vieler neuer Arbeitsplätze.

Die komfortablen Mehrwertdienste-Rufnummern haben im Jahr 2003 aber trotz vieler positiver Aspekte auch eine negative Seite im Bereich der sogenannten Internet-Dialer gehabt. Aufgrund des starken öffentlichen Drucks sah sich die Politik gezwungen, die rechtlichen Rahmenbedingungen zur Nutzung von 0190/0900er Mehrwertdienste-Rufnummern neu zu gestalten. Leider ist der Mitte des Jahres verabschiedete Gesetzesentwurf deutlich hinter den Empfehlungen der Wirtschaft und der Verbände zurückgeblieben, wodurch die Chance auf eine umfangreiche und praktikable Lösung der Problemfelder für Verbraucher und die Telekommunikationsbranche verpasst wurde. Von dem ursprünglichen Ziel, den Missbrauch von Dialern mittels Mehrwertdienste-Rufnummern zu verhindern, haben sich die nunmehr verankerten Bestimmungen der §§ 43 a - c Telekommunikationsgesetz weitestgehend entfernt.

Lediglich die in § 43 b Abs. 5 und 6 TKG – Registrierungspflicht und separate Rufnummerngasse für Dialer –

getroffenen Regelungen zielen direkt auf einen besseren Schutz des Verbrauchers vor unseriösen Dealern ab. Die meisten Vorschriften hingegen regeln Sachverhalte, welche in der Vergangenheit in den seltensten Fällen zu Missbrauch führten. Darüber hinaus werden den Telekommunikations-Unternehmen Verpflichtungen wie zum Beispiel im Bereich der Auskunftspflicht bei 0190-Nummern auferlegt, deren Erfüllung teilweise

unmöglich ist und deren Einschnitte, gemessen an dem Nutzen außer Verhältnis stehen. Zudem wurde insbesondere im Bereich Micropayment im Internet versäumt, eine eindeutige Regelung zu Rechnungsstellung und Forderungseinzug zu treffen. Deshalb wird zukünftig allein die Deutsche Telekom AG in der Lage sein, diese Produkte gegenüber ihren Kunden abzurechnen.

Bilanz

Die Hoffnung der Branche auf eine praxisnahe Umsetzung durch die Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP) wurde ebenfalls enttäuscht. So wurden zum Beispiel die Verbindungsnetzbetreiber durch die Verfügung der RegTP faktisch von dem Legitimationsverfahren zur Nutzung höherpreisiger Dienstleistungen ausgegrenzt. Denn sie können die Vorgaben durch die fehlende Endkundenbeziehung gar nicht erfüllen. Es bleibt die Hoffnung, dass die Regulierungsbehörde in Zukunft die Fachkompetenz der Verbände und Unternehmen einbezieht und hierdurch das ursprünglichen Ziel des Gesetzes durch eine praxisgerechte Vorgehensweise wieder in den Mittelpunkt stellt.

Das zweite Hauptaugenmerk der alternativen Mehrwertdienste-Anbieter richtete sich auf die angestrebten gesetzlichen Neuerungen im Rahmen der „Großen TKG-Novelle“. Auch hier wurde die ausreichende Implementierung rechtlicher Rahmenbedingungen für den Bereich Mehrwertdienste, insbesondere die Verpflichtung der Deutschen Telekom AG zu Rechnungsstellung und Mahnung bisher versäumt. Sollte dies nicht gelingen, droht die Remonopolisierung eines der wenigen Märkte, in denen es den alternativen Netzbetreibern gelungen ist, dem Ex-Monopolisten nennenswerte Marktanteile abzunehmen. Denn den alter-

nativen Wettbewerbern ist eine eigene Rechnungsstellung weder tatsächlich noch ökonomisch möglich. Auch aus Verbrauchersicht wäre die gesonderte Rechnungsstellung durch jeden einzelnen in Anspruch genommenen Netzbetreiber eine unzumutbare Belastung, da dieser mit einer Vielzahl unterschiedlicher Rechnungen konfrontiert würde. Sie liefe auch dem Willen des Gesetzgebers zuwider, der zugunsten der Transparenz eine einheitliche Rechnungsstellung durch den Telekommunikationsanbieter vorsieht.

Eine Bevorzugung der Deutschen Telekom AG zeigt sich aber auch bei dem eigentlich erfreulichen Trend, dass zunehmend Premium-Rate-Voice-Dienste vom Handy aus angerufen werden – im Mittel sind dies 32 Prozent, in Spitzenbereichen bis zu 50 Prozent. Denn auch diese Entwicklung macht sich die Deutsche Telekom AG derzeit strategisch zu Nutze. Die zukünftige Rufnummerngasse 0900, welche die 0190 im Jahre 2005 substituieren wird, sowie viele weitere attraktive Rufnummerngassen sind bis heute nicht aus den alternativen Fest- und den Mobilfunknetzen zu erreichen. Die vermeintlichen „Lösungsansätze“ der DTAG richten sich einseitig darauf, die in ihrem Netz befindlichen Mehrwertdienste-Rufnummern erreichbar zu machen. Auch hier verhindert die Deutsche Telekom AG teilweise eine für die alternativen Wettbewerber akzeptable Lösung und versucht sich zunehmend Wettbewerbsvorteile mit Ihren Vorschlägen zu sichern.

Bilanz



Dr. Andreas Albath
*Vorstandsvorsitzender
der Telegate AG*

Auskunfts- und Mehrwertdienste

Das Geschäftsjahr 2003 muss mit einem lachenden und einem weinenden Auge beurteilt werden: Operativ ist es der telegate AG – Deutschlands zweitgrößtem Auskunftsanbieter – gelungen, den Turnaround zu schaffen und trotz rückläufiger Anfragen in der Rufnummerngasse 118xy wieder schwarze Zahlen zu schreiben.

Der stagnierende Kernmarkt für telefonische Auskunftsdienste und die aktuelle politische Diskussion zum neuen Telekommunikationsgesetz geben allerdings Anlass zur Sorge. Derzeit wird an dem Grundgesetz einer der wichtigsten Branchen der deutschen Wirtschaft gearbeitet, aber die Bundesregierung scheint im Rahmen der Novellierung nicht gewillt zu sein, die europäischen Richtlinien in ein schlagkräftiges, nationales Gesetz zu überführen. Und das, obwohl sie selbst an der Entwicklung der europäischen Richtlinien maßgeblich beteiligt war und diese im Ministerrat beschlossen hat.

Einige Themen in der Diskussion um die TKG-Novelle sind von übergreifender Relevanz für die Mitglieder des VATM. Beispielhaft sei hier nur die Inkasso-Problematik erwähnt: Die Deutsche Telekom muss nach meiner Einschätzung schon aus ordnungspolitischen Erwägungen zukünftig wieder ‚Rechnung und Mahnung aus einer Hand anbieten‘.

Andere Diskussionspunkte sind jedoch von besonderer Bedeutung für alternative Auskunftsanbieter und damit auch für die telegate AG. Schlagworte wie ‚Niedrigere Datenkosten‘ stehen für Forderungen, welche die telegate AG – auch stellvertretend für das gesamte Marktsegment – an die Politik richtet.

Statement

Bilanz

Eine Meilenstein-Entscheidung des Bundeskartellamts aus dem September 2003 – die Einstellung des Verfahrens gegen die Deutsche Telekom AG (DTAG) wegen des Verdachts auf Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung bei der Bereitstellung von Teilnehmerdaten an Auskunfts- und Teilnehmerverzeichnisdienste – ist von entscheidender Relevanz für das Marktsegment der Auskunftsdienste.

Die telegate AG ist Gründungsmitglied des VATM und kämpft seit ihrer Gründung im Jahr 1996, d.h. deutlich vor Inkrafttreten des Telekommunikationsgesetzes 1998, für faire Wettbewerbsbedingungen im deutschen Markt für Telekommunikationsdienste. Eine zentrale Grundlage für fairen Wettbewerb im Auskunftsmarkt ist die kosteneffiziente Bereitstellung des Vorleistungsprodukts „Teilnehmerdaten“ für alle Marktteilnehmer. Diese Daten müssen in Deutschland von der DTAG bezogen werden.

Die telegate AG ist jahrelang mit Beschwerden bei der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und

Post (RegTP) und beim Bundeskartellamt vorstellig geworden, weil die DTAG jährlich 90 Mio. Euro (Missbrauchsobergrenze nach Einstellung eines ähnlichen Missbrauchsverfahrens aus 1998 – wie zufällig wird diese Obergrenze von der DTAG auch für die jeweils jährlichen Endabrechnungen zugrundegelegt) für die Bereitstellung von Teilnehmerdaten in Rechnung stellt.

Um das Missbrauchsverfahren im Jahr 2003 (B7-154/02) beenden zu können, hat sich das Bundeskartellamt mit der DTAG auf eine neue Kostenbasis in Höhe von 49 Mio. Euro (Missbrauchsobergrenze) geeinigt. Auch die RegTP, die im Wege der Amtshilfe zum Verfahren hinzu gezogen wurde, stimmte dieser Einigung zu.

Damit sinken wesentliche Vorleistungskosten für die Anbieter von Auskunfts- und Teilnehmerverzeichnisdiensten um rund 45 %. Sie müssen nunmehr 0,09 Euro je Auskunftsabfrage auf Basis bereitgestellter Teilnehmerdaten statt (vorher) 0,16 Euro je Auskunftsabfrage an die DTAG zahlen.

Rechtssicherheit

Aus der Entscheidungsfindung im Rahmen des allgemeinen Wettbewerbsrechts ergibt sich mangelnde Rechtssicherheit. Zwar hat das Bundeskartellamt seine Möglichkeiten weitestgehend ausgeschöpft, um eine Kostensenkung für die Vorleistung Teilnehmerdaten herbei zu führen. Allerdings musste dazu eine „Einigung“ mit dem marktbeherrschenden Unternehmen gefunden werden. Die DTAG hat einer 45%igen Senkung der Kostenbasis zugestimmt. Dies zeigt zunächst, dass der Verdacht des Missbrauchs einer marktbeherrschenden Stellung seine Berechtigung hatte und weiterhin hat.

In einem Missbrauchsverfahren beim Bundeskartellamt wird von Amts wegen ermittelt. Die telegate AG hatte keine Rechte als Antragstellerin, sondern war lediglich Beigeladene. Die telegate AG hat im allgemeinen Wettbewerbsrecht auch keine Rechtsmittel nach dieser Einigung zwischen Behörde und marktbeherrschendem Unternehmen. Auch die lange Verfahrensdauer (Basis der Eröffnung des Missbrauchsverfahrens war eine umfangreiche Beschwerde der telegate AG vom 18.06.2001) zeigt, dass das allgemeine Wettbewerbsrecht nicht die volle Planungs- und Rechtssicherheit bei den betroffenen Unternehmen gewährleisten kann.

Die herrschende Meinung ordnet die Auslegung des § 12 TKG (Überlassung von Teilnehmerdaten) selbstverständlich dem sektorspezifischen Wettbewerbsrecht und damit der Zuständigkeit der RegTP zu. Dies ergibt sich schon aus § 71 TKG.

Zuständigkeit der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post

In umfangreichen Gutachten hat die telegate AG seit Jahren nachgewiesen, dass nur die RegTP als zuständige Behörde für die gemäß § 12 Abs. 1 zugrunde gelegten „Kosten der effizienten Bereitstellung“ von Teilnehmerdaten in Frage kommt. Verweigert die RegTP ihre Zuständigkeit, so kann das heute gültige TKG nicht richtlinienkonform umgesetzt sein.

Ohne sich schriftlich zu den vorgelegten Gutachten zu äußern, verweigert die RegTP bis zum heutigen Tage ihre Zuständigkeit. Umso erstaunlicher ist es, dass der Präsident der RegTP dem Regulierungsbeirat noch vor Bekanntmachung der Einstellung des Missbrauchsverfahrens von der geleisteten Amtshilfe und dem gefundenen Kompromiss positiv berichtet.

Kosten für Teilnehmerdaten im europäischen Vergleich

Der in Deutschland gefundene Kompromiss zwischen Bundeskartellamt und DTAG liegt weit jenseits der Datenpreise in europäischen Vergleichsmärkten. Das Bundeskartellamt stellt fest, dass in der Bundesrepublik Deutschland eine andere Interpretation des Begriffs der Kosten effizienter Bereitstellung existiert. So würden laut der Behörde in anderen europäischen Ländern die Entgelte für Teilnehmerdaten allein an den Kosten der Weitergabe der Daten orientiert. Während also in Deutschland Vollkosten zugrunde gelegt werden, orientieren sich andere europäische Länder richtlinienkonform an den inkrementellen Kosten der Weitergabe von Teilnehmerdaten.

Die fünf größten EU-Mitgliedstaaten weisen daher ein völlig unterschiedliches Bild zur selben Thematik vor dem Hintergrund von Art. 6 ONP-Richtlinie 98/10/EG bzw. Art. 25 Universaldienstrichtlinie 2002/22/EG auf:

	<i>Kostenbasis zur Überlassung von Teilnehmerdaten</i>
Deutschland vor Einstellung des Missbrauchsverfahrens	90 Mio Euro p.a.
Deutschland nach Einstellung des Missbrauchsverfahrens	49 Mio Euro p.a.
Großbritannien	ca. 12 Mio Euro p.a.
Frankreich	8,8 Mio Euro p.a.
Spanien	weniger als 400 Euro p.a.
Italien	Null

Wettbewerbsmaßstab in Deutschland

Selbst auf Basis eines Vollkostenansatzes ist klar, dass 49 Mio. Euro p.a. nicht den Kosten effizienter Bereitstellung entsprechen können: Dieser Betrag ist zum einen das Ergebnis eines ausgehandelten Kompromisses und nicht das Ergebnis einer Kostenprüfung nach den Regeln des sektorspezifischen Wettbewerbsrechts. Zum anderen hat die Tochtergesellschaft der telegate AG, die Datagate GmbH,

angeboten, die Einsammlung aller Teilnehmerdaten von Teilnehmernetzbetreibern sowie die anschließende Pflege und Aufbereitung für Auskunfts- und Teilnehmerverzeichnisdienste als Dienstleister in Deutschland vorzunehmen. Dafür würden maximale Gesamtkosten in Höhe von 3 Mio Euro p.a. entstehen.

Elektronische Teilnehmerverzeichnisse im Internet

Die auf dem Wege der Einigung gefundenen Datenpreise von nunmehr 0,09 Euro je Auskunftsabfrage verhindern die Lösung eines weiteren, erheblichen Wettbewerbsproblems:

Während alternative Auskunfts- und Teilnehmerverzeichnisdienste weiterhin hohe Datenpreise an die DTAG zu entrichten haben, stellt die DeTeMedien GmbH mit ihren Partnerverlagen unter den Web-Adressen „telefonbuch.de“ und „DasÖrtliche.de“ dem Internet-Endkunden dieselben Teilnehmerdaten kostenlos zur Verfügung. Die Bereitstellung von ca. 38 Mio Teilnehmerdaten im Internet ist nur auf dem Wege der Quersubventionierung möglich und verbleibt als eines der letzten, klassischen Monopole in Deutschland ungelöst.

Auch hier ist der europäische Vergleich hilfreich: Aktuelle Untersuchungen belegen, dass nur bei einem Datenpreis von ca. 0,01 Euro je Auskunftsabfrage ein kostenloses Internetangebot von Teilnehmerdaten wettbewerbsfähig erbracht werden kann.

Kein Wettbewerbsunternehmen kann in Deutschland die Rufnummernauskunft im Internet kostenfrei anbieten, ohne angesichts des teuren Dateneinkaufs dauerhaft defizitär zu arbeiten.

Fazit

Die Verweigerungshaltung der RegTP hat dazu geführt, dass mit den Mitteln des allgemeinen Wettbewerbsrechts die Kosten für Teilnehmerdaten im Wege der Einigung mit dem marktbeherrschenden Anbieter auf ein Vielfaches des europäischen Vergleichsmaßstabs angepasst wurden. Mit dem neuen TKG muss ein Koordinations- und Konsultationsverfahren mit den anderen europäischen Regulierungsbehörden zu mehr Rechtssicherheit führen. Und: Der Behinderungsmissbrauch beim Dumpingangebot Rufnummernauskunft im Internet muss beendet werden. Nur so kann die Grundlage für fairen Wettbewerb im Auskunftsmarkt geschaffen werden.



Robert Klotz
*Generaldirektion
Wettbewerb,
Europäische Kommission*

Gastkommentar

Entscheidende Weichenstellungen

Nach der seit mehreren Jahren herrschenden Krise mit erheblichen Umsatzeinbußen, starker Neuverschuldung und zahlreichen aufgegebenen Geschäftsmodellen befindet sich der Telekommunikationssektor in diesem Jahr erstmals wieder im Aufschwung. Dabei fällt allerdings auf, dass die Meldungen über positive Unternehmensentwicklungen in erster Linie von den Ex-Monopolisten kommen, viele Wettbewerber dagegen weiterhin über massive Behinderungen beim Markteintritt klagen. Besonders gilt dies für den Festnetzbereich, wo die Incumbents in fast allen EU-Mitgliedstaaten weiterhin über ein Quasi-Monopol bei den Endkundenanschlüssen verfügen und auf dieser Grundlage zudem auf den zukunftssträchtigen Märkten für den Breitbandzugang eine ähnlich starke Stellung erlangen konnten. Aber auch im Mobilfunk- und im Online-Bereich bestehen wettbewerbliche Engpässe, die bislang noch nicht gelöst sind.

Sechs Jahre nach der vollständigen Liberalisierung beginnt nunmehr eine Phase der Konsolidierung der Telekommunikationsmärkte. Daher kommt es gerade jetzt zu entscheidenden Weichenstellungen für die weitere Entwicklung des Wettbewerbs. Denn es besteht durchaus die Gefahr, dass die Incumbents nach dieser Konsolidierungsphase als einzige oder jedenfalls eindeutig marktbeherrschende Betreiber dastehen. Durch eine derartige Remonopolisierung würden jedoch sämtliche Anstrengungen zu dauerhaften Liberalisierung der Märkte im Handumdrehen wieder zunichte gemacht. Daher haben die für die rechtlichen Rahmenbedingungen zuständigen Instanzen gerade jetzt eine besondere Verantwortung für die Zukunft des Telekommunikationssektors.

Aus der Sicht der Europäischen Union standen dabei im Jahr 2003 vor allem zwei Entwicklungstendenzen im Vordergrund: Dies sind zum einen die korrekte Umsetzung der im Vorjahr verabschiedeten Richtlinien durch die Mitgliedstaaten und zum anderen die strikte Anwendung der Wettbewerbsvorschriften des EG-Vertrags durch die Kommission. Nur durch diese beiden Elemente gemeinsam ist das Ziel des dauerhaften Wettbewerbs auf den Telekommunikationsmärkten zu erreichen.

Hinsichtlich der Richtlinienumsetzung in Deutschland ist zunächst die erhebliche zeitliche Verzögerung zu beklagen, deren Ende bislang auch noch nicht absehbar ist. Das gerade von der Kommission eingeleitete Vertragsverletzungsverfahren wird dem Gesetzgeber die besondere Dringlichkeit dieser Sache nochmals vor Augen führen. Noch wichtiger als die zeitliche Dimension ist aber der Inhalt der TKG-Novelle, über deren Eckpfeiler der mit Spannung erwartete Kabinettsentwurf jetzt weitere Klärung gebracht hat. Wie bereits der Referentenentwurf vom April 2003 weist auch der Kabinettsentwurf einige Bereiche auf, in denen die ex-ante-Regulierung hinter den Richtlinienvorgaben deutlich zurückbleibt. Dies gilt sowohl für den Anwendungsbebereich der ex-ante-Regulierung als auch für die Intensität der Rechtsfolgen. Daher bleibt abzuwarten, ob im weiteren Gesetzgebungsverfahren ein hinreichend wettbewerbsoffenes und damit richtlinienkonformes Telekommunikationsgesetz entsteht. Die Kommission wird das Gesetz nach dessen endgültiger Verabschiedung in jedem Fall auf seine Vereinbarkeit mit den EU-Vorgaben untersuchen.

Entscheidend für die korrekte und vollständige Umsetzung dieser Vorgaben ist in erster Linie, dass der Regulierer verpflichtet werden muss, auf sämtlichen Märkten der elektronischen Kommunikation regulatorische Anordnungen zu treffen, wenn er aufgrund einer Marktanalyse zu dem Schluss kommt, dass dort kein wirksamer Wettbewerb herrscht. Letzteres ist immer dann der Fall, wenn ein oder mehrere Unternehmen über eine marktbeherrschende Stellung verfügen. Andere Kriterien für das „Ob“ der Regulierung sind daneben nicht relevant.

Jedenfalls ist zu vermeiden, dass – direkt oder indirekt – bestimmte Bereiche aufgrund sachfremder Erwägungen von der Regulierung von vornherein ausgeschlossen werden. So ist die oftmals geäußerte Forderung, die Regulierung „nicht auf den Mobilfunk auszudehnen“, die in ihrer Pauschalität bereits zu einem Politikum geworden ist, schlichtweg nicht mit dem neuen EU-Rechtsrahmen vereinbar. Vielmehr müssen die Regulierer angemessene regulatorische Eingriffe auch im Mobilfunk vornehmen, wenn die Voraussetzungen hierfür erfüllt sind. Hierüber wird die Kommission im Rahmen ihrer Befugnisse nach Artikel 7 der Rahmenrichtlinie wachen.

Ziel des neuen Regulierungsrahmens ist unter anderem auch die graduelle Rückführung der Regulierung. Ist auf einem Markt wirksamer Wettbewerb entstanden, so reicht das allgemeine Wettbewerbsrecht in der Regel aus, die auftretenden Wettbewerbsprobleme zu beheben. Jedoch muss Klarheit darüber bestehen, dass das Kartellrecht nicht die gleiche Rolle übernehmen kann wie die ex-ante-Regulierung. Für Wettbewerber wird es ohne die Regulierung schwieriger, ihre Ansprüche auf fairen Zugang zu Netzen und Diensten durchzusetzen, denn das Kartellrecht kann immer nur auf bereits eingetretene Wettbewerbsbeschränkungen reagieren. Zudem kann der konkrete Nachweis eines Missbrauchs im Einzelfall schwierig sein. In jedem Fall ist hierfür erheblich mehr Zeit notwendig als in einem Regulierungsverfahren. Schließlich ist die Lösung eines Wettbewerbsproblems im Kartellrecht immer nur im konkreten Einzelfall von Bedeutung und hat – außer als Präzedenzfall – keine allgemeine Wirkung, wie dies bei bestimmten Anordnungen der ex-ante-Regulierung der Fall ist. Aber auch für die bislang regulierten Unternehmen ist ein Wegfall der Regulierung nicht unbedingt nur mit Vorteilen verbunden. Die ex-ante-Regulierung verhindert nämlich in der Regel Missbräuche, deren Ahndung im Kartellrecht drastische Rechtsfolgen nach sich ziehen kann.

Dennoch dürfte das Kartellrecht in Zukunft auch im Telekommunikationssektor eine wichtigere Rolle spielen als bisher. In zwei Verbotsentschei-

dungen hat die Kommission in diesem Jahr – erstmals seit 1982 – missbräuchliches Verhalten marktbeherrschender Unternehmen festgestellt und mit Bußgeldern in zweistelliger Millionenhöhe geahndet. Diese beiden Entscheidungen lassen wichtige Weichenstellungen für die künftige Wettbewerbspolitik der Kommission im Telekommunikationssektor erkennen. Zu ersten hat die Kommission – in ihrer Entscheidung gegen die Deutsche Telekom – dargelegt, unter welchen Bedingungen das kartellrechtliche Missbrauchsverbot auch auf Entgelte anwendbar ist, die einer ex-ante-Regulierung unterliegen. Entscheidend ist dafür, dass dem marktbeherrschenden Unternehmen ein eigener Spielraum verbleibt. Ist dies nicht der Fall, so liegt unter Umständen ein Fall des „staatlich verordneten“ Missbrauchs vor, der gesondert gegenüber dem betreffenden Mitgliedstaat zu verfolgen ist. Zum zweiten hat die Kommission – in der Entscheidung gegen Wanadoo – gezeigt, dass das kartellrechtliche Missbrauchsverbot auch auf einem neu entstehenden Markt Anwendung finden kann, insbesondere wenn dieser Markt in einem engen Zusammenhang mit einem Markt steht, welcher zuvor einem staatlichen Monopol unterlag. Gegen diese Einschätzung werden vielfach Bedenken aus ökonomischer Sicht angeführt. Schließlich hat die Kommission in der Wanadoo-Entscheidung deutlich gemacht, dass sie auch gegen bereits beendete Verstöße Bußgelder verhängt, etwa wenn eine Wiederholungsgefahr droht.

Die beiden kartellrechtlichen Entscheidungen haben eine wichtige Präzedenzwirkung für den Telekommunikationssektor und die darin enthaltenen Grundsätze dürften auch für andere, ähnlich gelagerte Fälle von erheblicher Bedeutung sein. Zusammen mit den Befugnissen nach dem neuen Regulierungsrahmen folgen hieraus schlagkräftige Mittel der Kommission zur Schaffung und Sicherung verstärkten Wettbewerbs in der Telekommunikation. Deren effektiver Einsatz – in enger Zusammenarbeit mit den nationalen Kartell- und Regulierungsbehörden – ist nunmehr der Schlüssel zur erfolgreichen Verwirklichung dieses wichtigen Zieles.



Dr. Rainer Wend MdB
*Vorsitzender des
Ausschusses für
Wirtschaft und Arbeit*

Gastkommentar

Telekommunikation – Schlüsselindustrie mit Wachstums- und Beschäftigungspotenzial

Die Märkte der ehemaligen Staatsmonopole sollen nach dem Willen aller Mitgliedsstaaten der EU in den freien Wettbewerb überführt werden. Das Instrument der Überführung ist die Regulierung des Wettbewerbs. Das bisherige Ergebnis der Regulierung im Markt der Telekommunikation stellt den früheren Monopolverwaltungen für die Zeit vor der Marktöffnung ein sehr schlechtes Zeugnis aus. Die Marktöffnung hat die Preise abgeschmolzen, das Angebot an Produkten vervielfältigt und die Leistung potenziert. Das gibt der Idee Recht und zeigt: Nur im Wettbewerb wird durch Innovation das Preis-Leistungs-Verhältnis optimiert.

Ist das erfreuliche Ergebnis im TK-Markt nun die Frucht der Regulierung oder hat es sich trotz der Regulierung eingestellt? In der marktorientierten Wirtschaftspolitik ist die Regulierung der Sündenfall. Regulierung ist nur geboten zur Gefahrenabwehr, zum Schutz der Bedürftigen und zur Erreichung konkreter Ziele der Gesellschaftspolitik. Regulierung zum Umwelt- und Naturschutz, zum Jugendschutz, als Verbraucherpolitik. Jedoch bedarf es zudem der Regulierung in den Sektoren, in denen ein ehemaliges Staatsmonopol auch heute noch den Wettbewerb beschränkt. Dazu zählt neben Energie, Bahn und Post auch die Telekommunikation.

Verantwortung hat der Staat auch in anderen Feldern übernommen. Man hat sich angewöhnt, diese Verantwortung geringschätzend Subventionen zu nennen. Was passiert, wenn der Staat aus dieser Verantwortung der Steuerung heraus geht, sieht man gegenwärtig bei der Diskussion um die Eigenheimzulage, den Steinkohlebergbau oder die Arbeitsmarktförderung. Die heutige Debatte um Subvention und Regulierung hat aber ein eindeutiges Vorzeichen: Weniger Verantwortung beim Staat, mehr Eigenverantwortung bei Bürgern, Verbrauchern und Unternehmen.

Im Telekommunikationsmarkt kann das nicht anders buchstabiert werden. Der Markt hat sich zwar positiv entwickelt, die Preise sind attraktiv, die Leistung wird intensiv nachgefragt und die Beschäftigung ist in der gesamten Branche über die Jahre recht stabil geblieben. Aktuelle Entwicklungen zeigen aber, dass dies auf tönernen Füßen ruht. Die Wettbewerber der Deutschen Telekom haben im letzten Jahr massiv Stellen abgebaut, die Preise ziehen wieder leicht an und die Wettbewerber haben der Telekom keine nennenswerten Marktanteile abgraben können.

Das bisherige Regulierungswerk gehört daher auf den Prüfstand – und nicht nur, weil die EU neue Richtlinien entwickelt hat. Es ist der Regulierung nur in Ansätzen gelungen, einen funktionsfähigen Wettbewerb im Festnetz zu initialisieren. Dabei war es keineswegs der Sinn der Regulierung, einem Unternehmen zu schaden, sondern Wettbewerb zu schaffen. Konkurrierende Geschäftsmodelle, Produkte und Leistungen erlauben dem Kunden zu entscheiden. Im Gesetzgebungsprozess muss überprüft werden, welche Regulierung einerseits überflüssig ist und wo andererseits die Rahmenbedingungen für neue Unternehmen effizienter zu gestalten sind.

Die Regulierung muss auch aufgrund einer anderen Entwicklung auf den Prüfstand. Der Blick in den Energiemarkt zeigt, dass netzgebundene Märkte störanfällig sind und bei Problemen erhebliche Konsequenzen verursachen können. Der reine Wettbewerb um den Preis kann kurzfristig für den Verbraucher sehr kostensparende Effekte zeitigen. Der Aufbau von Infrastruktur und die Netzsicherheit müssen aber immer auch im Entscheidungshorizont der Regulierung enthalten sein. Der reine Wettbewerb um den Preis enthält zu wenig Anreize, in die Zukunft zu investieren. Hier haben wir bei der Umsetzung der TK-Richtlinien auch ein einigendes Interesse im Wirtschaftsausschuss.

In der Bewertung der Regulierungsziele zeichnet sich auch immer deutlicher ein Dissens mit Brüssel in der Verwaltungsphilosophie ab. Die Verwaltung ist allein rechtsanwendend, das angelsächsische Verständnis, zu der auch die

Kommission neigt, gibt der Verwaltung auch eine rechtssetzende Befugnis. Dieses Verständnis – das bei der Entwicklung der Richtlinien maßgeblich war – entwickelt dann für die Regulierung und für die umsetzende Behörde ein ganz anderes Tätigkeitsfeld, es eröffnet Spielräume und Ermessensentscheidungen. Ein Ansatz von Regulierung, der unserem bisherigen Verwaltungsverständnis fremd ist.

Die Regulierung muss auch technologieneutral sein. Der Staat verfügt über keine geeigneten Instrumente, um das Wirken und die Marktgängigkeit unterschiedlicher Technologien einschätzen zu können. Also kann er auch keine Verantwortung für die technologische Entwicklung übernehmen. Und die Verbraucher würden es auch nicht honorieren, wenn Lösungen und Geschäftsmodelle aufgrund ihrer verwendeten Technik reguliert würden. Der Trabbi ist ein beredtes Beispiel für fehlgeleitete Technikregulierung.

Gleichwohl kann der Staat gegenüber den Wirkungen der Technik nicht blind sein. Sicherheit, Gefährdungspotentiale und Umweltverträglichkeit sind Themen der Regulierung. Zur Erfüllung des Kyoto-Protokolls muss der CO₂-Ausstoß reguliert werden. Das gleiche Prinzip gilt für die Strahlungsbelastung von Handys und die Kommunikationssicherheit. Diese Regulierung dient, wenn sie weise vorgenommen wird, durchaus der Wettbewerbsfähigkeit der so regulierten Unternehmen. Sie sind durch staatliche Auflagen in der Produkt- oder Verfahrensentwicklung weiter als ihre Wettbewerber. Der kurzfristige Wettbewerbsnachteil gegenüber den Umweltsündern wird sich rasch in einen Technologievorsprung umwandeln.

Der alleinige Blick auf den Preis in einem regulierten Markt ist daher noch nicht aussagefähig über die zukünftigen Perspektiven. Nach heutiger Sicht muss die Regulierung des TK-Marktes ganz konkrete Zukunftsaufgaben erfüllen: Investitionen fördern, Arbeit sichern und die Rahmenbedingungen langfristig festigen und dadurch einen nachhaltigen Wettbewerb

ermöglichen. Vielleicht ist es sogar weniger entscheidend, wie die Regulierung im Einzelfall aussieht, solange sie langfristig angelegt ist und damit Planungssicherheit gibt. Insoweit sind die drei genannten Zukunftsaufgaben mit einander verbunden.

Der Wirtschaftsausschuss wird gerade in der Perspektive der kommenden zehn Jahre die Effekte des TKG für die Konjunktur, den Arbeitsmarkt und den Investitionsstandort Deutschland im Blick haben. Er wird daher bei seiner Debatte um die Novelle des TKG zu bewerten haben, ob der Gesetzentwurf zukunftstauglich ist. Es ist vielleicht eines der wichtigsten Vorhaben in dieser Legislaturperiode – jedes Gesetz ist wichtig, aber dieses Gesetz erreicht eine hohe gesellschaftliche Bedeutung durch die Zahl der direkt Betroffenen und die Art, wie die Menschen in Deutschland in der Zukunft kommunizieren.

Faxgeräte, Handys und Computer haben unsere Kommunikationsgewohnheiten in wenigen Jahren völlig verändert. Die Branche hat ein überdurchschnittliches Wachstum entwickelt. Nicht nur in den Boom-Jahren um das Jahr 2000 herum, sondern sogar in den letzten mageren Jahren. Die Regulierung des Marktes hat dazu beigetragen, dass Preis und Leistung beim Verbraucher als stimmig angesehen werden. Das Wachstumspotenzial ist nach wie vor vorhanden und berechtigt zu positiven Erwartungen für die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Und das ist dann doch eine Erfolgsgeschichte, die auf der Grundlage eines modernen TKG fortgesetzt werden soll.

Bei den Telekomunternehmen wächst die Zuversicht

Branchenverband VATM rechnet mit fünf Prozent Wachstum für das Jahr 2003

HANDELSBLATT, 30.10.2003

*Handelsblatt
vom 15. Oktober 2003*

Im Spiegel der Medien

2003 – ein erfolgreiches Jahr der Tele-Kommunikation für den VATM

Mit Informationen rund um die Telekommunikation, Informationstechnologie und Neuen Medien versorgt die VATM-Pressestelle regelmäßig mehr als 600 Journalisten. Über 25 Presseerklärungen und eine Vielzahl von Interviews, Hintergrundgespräche, Stellungnahmen und Ad-hoc-Statements sorgten 2003 für eine konstante Präsenz in großen Tageszeitungen, Wirtschafts- und Verbrauchermagazinen sowie in der deutschen und internationalen Fachpresse.

Mit seinen Themen und Forderungen zu wichtigen politischen und regulatorischen Entscheidungen sowie zum Telekommunikationsmarkt allgemein war der VATM insgesamt weit über 1000 Mal in Print- und Online-Medien präsent. Darüber hinaus wurden wir in zahlreichen Radio- und Fernsehsendungen gehört. Das Spektrum reichte von Nachrichtensendungen wie die ARD-Tagesschau über das 3Sat-Verbrauchermagazin „Neues Telefonieren

und Mehr“ bis hin zum Live-Auftritt in der WDR-Talkshow vor Ort.

Ein Blick auf den Presse- und Eventkalender 2003: Der Berliner Abend des VATM am 29. Januar mit weit über 100 Gästen aus Politik, Wirtschaft, Wissenschaft und Medien läutete ein wichtiges Jahr für die Telekommunikationsbranche ein, das ganz im Zeichen der Novellierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) stand. Seine Marschrichtung und erste Umsetzungsvorschläge für eine zukunftsorientierte Kommunikationspolitik hatte der VATM bereits mit seinen 15 Punkten zur TKG-Novelle Ende des Jahres 2002 präsentiert.

Vom Verband eng begleitet wurde auch der anschließende Gesetzgebungsprozess. Mit der Stellungnahme zum Referentenentwurf vom 30. April 2003 unterbreitete der VATM konkrete Änderungsvorschläge für eine Präzisierung und Verbesserung des neuen ordnungspolitischen Rahmens. Anfang 2004 wird der mit Spannung erwartete Regierungsentwurf voraussichtlich in die parlamentarischen

62 Milliarden Euro Umsatz mit Telekommunikation

VATM: Wettbewerbssituation im Festnetz ist nicht zufriedenstellend / Stärkere Konkurrenz im Ortsnetz

icw. FRANKFURT, 29. Oktober. Der

Da der Anteil der Konkurrenten des Ex-Monopolisten Deutsche Telekom fast konstant geblieben ist, bleibt die Wettbewerbs-

Minuten am Tag im Ortsnetz auf die Deutsche Telekom. Im laufenden Jahr

FAZ vom 30. Oktober 2003

Beratungen gehen, um entscheidende Regelungen zu präzisieren. Inwieweit eine konsequente Förderung der Wettbewerbsentwicklung politisch gewollt ist, wird sich letztlich hier entscheiden.

Auf dem jährlichen VATM-Preseabend zur CeBIT sorgte vor allem die anstehende Wahl des neuen VATM-Präsidiums für Gesprächsstoff. Die Mitglieder wählten Ende März den Vorstandsvorsitzenden der Debitel AG, Peter Wagner, an die Spitze der neuen VATM-Führungsmannschaft. Der Führungswechsel ging einher mit einer neuen Struktur und Organisation des Verbandes. Einzelne Marktber-

che wie Festnetz, Internet, Mobilfunk, Service Provider sowie Auskunft- und Mehrwertdiensteanbieter sind nun stärker berücksichtigt und tragen zu einer für den Gesamtmarkt richtungsweisenden und tragfähigen Konsensbildung bei.

Für Schlagzeilen sorgte in 2003 nicht zuletzt die Debatte um den Missbrauch von 0190er-Nummern. Das am 15. August in Kraft getretene neue Gesetz zur Bekämpfung des Missbrauchs bei diesen Mehrwertdienst-Nummern berücksichtigt wesentliche Empfehlungen des VATM. Angesichts der hohen wirtschaftlichen Bedeutung dieses Segmentes in der Telekommunikation einerseits und den Anforderungen des Verbraucherschutzes andererseits hat sich der VATM in enger Zusammenarbeit mit den Verbraucherverbänden und der Freiwilligen Selbstkontrolle Telefonmehrwertdienste e.V. (FST) dabei für die notwendige Transparenz und Sicherheit zum Schutz des Verbrauchers eingesetzt. Dadurch konnte ein fairer Ausgleich zwischen den wirtschaftlichen Interessen der Anbieter und den technischen Umsetzungsmöglichkeiten erzielt werden, weitere Verbesserungen bleiben allerdings notwendig.

Ein weiterer Termin im VATM-Kommu-

Preselection Telekom lässt 1 Mio. Kunden warten

Eigentlich können Telekom-Kunden seit Mitte der Woche alle Ortsgespräche automatisch über einen Billiganbieter führen (Preselection). Doch die Telekom kann nur 15 000 Anschlüsse pro Tag umstellen. Rund eine Million Kunden stecken dadurch zurzeit in der Warteschleife, schätzt der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM).

Kunden und Wettbewerber.“ Zumal der Ansturm nicht nachlässt: „Seit der Einführung am Mittwoch gibt es eine deutlich gestiegene Nachfrage“, so Jens Wagner vom Marktführer Arcor.

Sechs Unternehmen bieten bundesweit Preselection für Ortsgespräche an – ab 1 Cent pro Minute. Die Telekom verlangt bis zu 4 Cent! Uwe Rosenhahn vom Branchendienst

Bild am Sonntag vom 13. Juli 2003

Telekom-Konkurrenz fürchtet um Wettbewerb

Verband: Neues Gesetz verschlechtert Position

Stuttgart/Berlin – Mit der Neuordnung des Telekommunikationsmarktes droht der Wettbewerb unter die Räder zu kommen. So sieht es zumindest die Telekom-Konkurrenz, die gegen das neue Gesetz heftig protestiert.

VON VOLKER STEINMAIER

Heute soll das Bundeskabinett den überarbeiteten Entwurf zur Novelle des Telekommunikationsgesetzes (TKG) absegnen. Aus Sicht der Telekom-Konkurrenz wurde der Entwurf gegenüber der ursprünglichen Version zu Gunsten des Ex-Staatsmonopolisten verändert. „Der zu erwartende Kabinettsbeschluss stellt in wesentlichen Punkten eine deutliche Verschlechterung für den Wettbewerb da“, wertet Peter Wagner, Präsident des Wettbewerbersverbands VATM.

Zwei Instrumente gibt es, mit denen

anzuziehen. Doch die Telekom wehrte sich dagegen, da sie befürchtete, ihren Wettbewerbern einen zu tiefen Blick in ihre Kostenkalkulationen gewähren zu müssen.

Offensichtlich fand sie mit ihren Klagen im Bundeswirtschaftsministerium Gehör. Denn der neue, noch nicht veröffentlichte Entwurf sieht nach Informationen unserer Zeitung zwar vor, die Telekom von den Fesseln der Regulierung von Endkundenpreisen weit gehend zu befreien. Sie wird vom Regel- zum Ausnahmefall. Doch die Verschärfung bei den Vorprodukten wurde deutlich abgespeckt. „Stück für Stück wurden zentrale Forderungen aufgeweicht und damit eine effiziente Regulierung ausgehöhlt“, klagt VATM-Präsident Wagner.

Konkret wurde die strikte Verpflichtung für die Telekom, ihren Wettbewerbern Kassakonto und den Mitgliedern

nikationskalender war der 8. September 2003. An dem ersten Tag nach der parlamentarischen Sommerpause tummelten sich am Bundespressestrand weit über 250 Gäste, die unter dem Motto „Coole Drinks und Call Together“ der Einladung zum ersten VATM-Sommerfest an der Spree gefolgt waren und den lauen Spätsommerabend zu Gesprächen nutz-

ten. Getreu der Maßgabe „die Mischung macht's“ wurde bei einem eigens für das Fest kreierten VATM-Cocktail bis weit nach Mitternacht mit den Mitgliedern des Bundestags aller Fraktionen, mit Vertretern der Bundesregierung, Journalisten, mit Landesvertretern sowie den Repräsentanten der wichtigsten Wirtschafts- und Fachverbände der Branche debattiert.

Stuttgarter Nachrichten
vom 15. Oktober 2003

**Ortsgespräche
ab heute bis
zu 75 % billiger**

Hamburg – Ab heute können Telekom-Kunden auch im Ortsnetz dauerhaft den Anbieter wechseln. Dann muss bei Nahgesprächen nicht mehr die Vorwahl eines anderen Betreibers gewählt werden. „Pre-Selection“ („Vor-Auswahl“) war bisher nur bei Ferngesprächen möglich. Der Branchenverband VATM erwartet, dass über 4 Mio. Telefonkunden diese Möglichkeit nutzen wer-

Bild
vom 9. Juli 2003



Handys bringen Wachstum

Trotz der Konjunkturschwäche bleibt die Telekommunikationsbranche ein Wachstumsmarkt. Wachstumstreiber ist dabei der Mobilfunk. Der Gesamtmarkt für Telekommunikationsdienstleistungen in Deutschland werde im Jahr 2003 voraussichtlich um 4,7 Prozent von 59,1 Milliarden auf 61,9 Milliarden Euro zulegen, teilte der VATM am Dienstag mit. Im VATM, dem Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten, haben sich die Wettbewerber des

men von 2,8 Milliarden Euro stammen 1,9 Milliarden Euro aus dem Bereich Mobilfunk, hieß es weiter. Im Mobilfunk schneiden die Wettbewerber wesentlich besser ab als im Festnetz: Nach den Ergebnissen der Studie werden in diesem Jahr zwei Drittel oder 17,5 Milliarden Euro auf die drei Betreiber (Vodafone, E-Plus und 1&1) sowie die verschiedenen Dienste entfallen. Die Zahl der Teilnehmer werde zum Jahresende auf 100 Millionen liegen.

*Der Tagesspiegel
vom 30. Oktober 2003*

Nach wie vor ungebrochen für den Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt ist die Bedeutung von Call-by-Call, Preselection und dem kompletten Wechsel des Telefonanbieters. Dass die Kunden diese verschiedenen Dienste im Ortsnetz nutzen, dominierte nicht nur die Tages- und Fachpresse in der ersten Jahreshälfte von 2003, sondern auch die Jahrespressekonferenz des VATM im Herbst. Das Thema: die neuesten Marktdaten für den Telekommunikationsmarkt. Die breite Medien-

resonanz auf die Veröffentlichung der neuen Analyse – von Umsätzen und Marktanteilen bis zu Kundenzahlen im Wettbewerb – machen deutlich, dass der VATM durch eine kontinuierliche Informations- und Aufklärungsarbeit als wichtigstes öffentliches Sprachrohr der Branche wahrgenommen wird.

Regulierung: Erste Novelle des TKG bringt Unruhe in den Markt

Telekom-Wettbewerber befürchten neue Nachteile

VDI Nachrichten, Bonn, 24. 10. 03

Konkurrenten der Deutschen Telekom sehen sich bei der Novellierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) benachteiligt. So beklagt die Industrie die hohen Kosten für die vorgeschriebenen Überwachungsmöglichkeiten.

Unnötige Regulierung vermeiden und einen funktionsfähigen Wettbewerb erreichen – dieses Ziel hatten sich deutsche Politiker bereits bei der ersten Fassung des

Nach Ansicht des Verbands der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) verschiebt der Entwurf jedoch die Marktbalance klar zugunsten der Deutschen Telekom

wäre. Dies werde die Unsicherheit bei Investoren vergrößern, fürchtet VATM-Präsident Peter Wagner.

Falls die Telekom ihre Vormachtstellung missbraucht, kann die RegTP künftig Gewinne abschöpfen und Bußgelder bis zu 500 000 € festsetzen. Das Gerichtsverfahren wird beschleunigt, indem der verwaltungsgerichtliche Rechtsweg auf nur eine Tatsacheninstanz beschränkt wird. Eine Berufung gegen die Entscheidung ist nicht möglich.

*VDI-Nachrichten
vom 24. Oktober 2003*



Jürgen Grütner
Geschäftsführer VATM

Telekommunikation 2004: Innovation und Wettbewerb

Zum Ausklang des Jahres 2003 wollen wir noch einen Ausblick auf den Telekommunikationsmarkt des Jahres 2004 wagen.

Regulatorisch und ordnungspolitisch im Vordergrund stehen werden eine ganze Reihe von Marktanalyseverfahren zur Umsetzung der EU-Richtlinien. Dies wird enorme Auswirkungen auf die Rahmenbedingungen des Wettbewerbs im deutschen TK-Markt haben. Wird im Rahmen dieser Verfahren die Deutsche Telekom AG zu früh aus wesentlichen Bereichen der Regulierung entlassen, so wird jedwede Markterholung ausbleiben, ja sogar aufgrund der einsetzenden Remonopolisierung konterkariert werden. Unter der Voraussetzung eines tragfähigen Regulierungskonzeptes, wie vom VATM gefordert, bestehen jedoch gute Chancen für eine positive Marktentwicklung. Das gerade im Gesetzgebungsverfahren befindliche neue TKG und die Frage, ob seine Konzeption für verlässlichere Wettbewerbsbedingungen sorgen kann, wird von Investoren aufs genaueste beobachtet werden. Es hat damit bereits noch lange vor seinem Inkrafttreten erhebliche Auswirkungen auf die weitere Marktentwicklung. Bereits scheinbar unwesentliche Änderungen zu Lasten des Wettbewerbs bringen das gesamte Regulierungsmodell aus seiner Balance und können das Ziel, selbsttragenden Wettbewerb in Deutschland zu schaffen, aushebeln.

Interessant und heftig umstritten werden die Angebote der DTAG und Entscheidungen der RegTP im Bereich weiterer Zugangsmöglichkeiten wie z.B. Bitstream-Access oder Resale sein. Wettbewerb nicht zu verhindern oder zu erschweren wird hier im Rahmen eines durchdachten und in sich konsistenten Entgeltkonzepts eine enorme Herausforderung für den Regulator werden.

Voraussichtlich wird sich die Marktentwicklung in den einzelnen Bereichen Netze, Dienste und Hardware unterschiedlich, in letzterem schwächer entwickeln. Nachdem in der wirtschaftlichen Großwetterlage erste Aufhellungen am Horizont sichtbar werden, stimmen besonders die neueren Bilanzen der Telekommunikationsanbieter optimistisch. So soll der deutsche ITK-Markt im kommenden Jahr wieder um rund zwei Prozent wachsen. Die Zuwächse bei Internet- und Onlinediensten sollen sogar zweistellig ausfallen. Dennoch wird in Teilbereichen wie Online-Diensten sowie Mobilfunk- und WLAN-Providern auch 2004 noch mit Marktvereinbarungen gerechnet.

Bei den Telefentarifen dagegen scheint jetzt die Talsohle erreicht zu sein. Erste Anbieter haben bereits mit einer Telefon-Flatrate die neue Messlatte vorgegeben, weitere werden diesem Beispiel sicher folgen. Selbst die Deutsche Telekom AG hat inzwischen wissen lassen, dass sie ihren Hauptumsatz im Festnetz künftig nicht mehr über die Verbindungsentgelte sondern über die Grundgebühren zu machen gedenkt.

Bei den DSL-Anschlüssen erwartet der rosa Riese auch 2004 wieder stramme Zuwächse und will darüber hinaus dafür sorgen, dass Wireless LAN im kommenden Jahr zu einem Ohrwurm auch bei den Konsumenten im Büro und zu Hause wird. Richtig ins Rollen wird das Thema zusätzlich kommen, je schneller es die Anbieter verstehen, die inzwischen 900 WLAN-Standorte in Deutschland per Roaming-Vereinbarungen allen Kunden zugänglich zu machen.

Über sehr preisgünstige Hotspot-Paketlösungen kann der Privatmann darüber hinaus auch schon jetzt zum eigenen Internet-Provider werden, mit allen nur denkbaren Abrechnungsmöglichkeiten inklusive, bis hin zum Inkasso. Erste Berater warnen deshalb bereits vor einer Überlastung der WLAN-Frequenz-

bänder. Besonders in den Städten werde es schon bald zu viele Access Points pro Quadratkilometer geben.

Neben den Entwicklungen im WLAN-Markt darf man gespannt sein auf die Veränderungen durch Voice over IP (VoIP). Viele Telekommunikationsanlagen, die in den vergangenen 10 bis 15 Jahren treue Dienste geleistet haben, müssen derzeit erneuert werden. Und es gibt viele gute technische und eine Reihe von Kostengründen für eine Umstellung der gesamten Firmenkommunikation auf IP-Basis.

Insbesondere im professionellen Bereich, also bei den Geschäftskunden, werden wir 2004 vermehrte Anstrengungen zur Vermarktung von „Mobile Office“ und anderen Anwendungen für die Datenkommunikation sehen. Hersteller von Hard- und Software für mobile Endgeräte wie Laptop, PDA und Handys sowie Netzbetreiber und Provider ziehen da gleichermaßen an einem Strang. Marktexperten erwarten hier die höchsten Zuwachsraten im Mobilfunk. Ausgehend von einem Budget über alle mobilen Datendienste (SMS, E-Mail, Navigation, Payment etc.) hinweg in Höhe von derzeit 11 Euro pro Monat sind Geschäftskunden einer Beraterstudie zufolge bereit, bis zu 37 Euro pro Monat im Jahr 2006 auszugeben. Das entspräche einer jährlichen Steigerungsrate von 50 Prozent. Die Steigerungsrate bei Privatkunden beträgt immerhin 25 Prozent pro Jahr.

Im Mobilfunk dürfen wir generell gespannt sein auf die weitere Preisentwicklung bei den Datendiensten. Zwar sind die Tarife für GPRS und Co. schon in diesem Jahr deutlich gefallen. Aber die Einwahl ins Internet via Handy ist noch immer 50-fach teurer als beispielsweise über WLAN. Gespannt erwarten die Marktbeobachter hier wie die Mobilfunkanbieter mit UMTS und WLAN umgehen.

Die Handy-Gesprächstarife werden sich voraussichtlich weiter denen im Festnetz annähern und so mancher Kunde wird darüber nachdenken, ob er neben seinem Handy und einer Datenleitung ins Internet noch so „antiquarische“ Dinge benötigt, wie einen Analog- oder ISDN-Anschluss. Mit ersten UMTS-Angeboten werden die Anbieter voraussichtlich frühestens Anfang März zur CeBIT aufwarten.

Für die zahlreichen Mobilfunk-Zusatzdienste haben die Anbieter bereits 2003 mit Erfolg ihre Handy-Portale gestartet. Mit den schnelleren Datendiensten werden Internet- und Mobilfunk-Angebote im Laufe des Jahres weiter miteinander verschmelzen. Nach den Kamera-Handys im vergangenen Jahr werden 2004 hochauflösende Video-Handys folgen. Und Handy- sowie Online-Spiele und standortbezogene Dienste, wie beispielsweise das Aufspüren der nächstgelegenen Hotspots via Routenplaner, rücken zunehmend ins Blickfeld der Handynutzer.

Kostenoptimierung ist dagegen weiterhin der treibende Faktor für Unternehmen, wenn es darum geht in Telekommunikation zu investieren. Auch im kommenden Jahr werden Mittelständler und Großunternehmen deshalb danach trachten, die teuren Standleitungen in ihrem Firmennetz (VPN) durch kostengünstigere DSL-Leitungen zu ersetzen.

Alle Festnetzanbieter stehen mit dem Übergang von der Schmalband- auf die Breitband-Welt derweil vor ihrer wohl größten Herausforderung. Neue Konkurrenz erwächst den Netzbetreibern beispielsweise durch den Mobilfunk, VoIP- und Voice-over-Cable-Angebote.

Während die Preise für die Internet-Nutzung inzwischen ein akzeptables Level erreicht haben, droht die elektronische Kommunikation gleichzeitig im Spam-Gau zu ersticken. Erste Großunternehmen haben ihren Mitarbeitern bereits

die E-Mail-Kommunikation untersagt und sind auf den traditionellen Fax- und Postweg zurückgeschwenkt. Hier kann man für das kommende Jahr nur hoffen, dass wirksame Instrumente gefunden werden, die „Schmutz- und Schund“-Schwemme zu stoppen. VATM und andere Verbände arbeiten hieran mit verstärkten und vereinten Kräften.

Die zweite große Aufgabe für die Internet-Wirtschaft besteht darin, die Surfer an kostenpflichtige Mehrwertdienste auch im Internet heranzuführen. Erste Ansätze des laufenden Jahres wie legale Musik-Download-Dienste werden im kommenden Jahr sicher ausgeweitet werden. Andere kostenfreie Content-Angebote wie Zeitungsartikel werden zunehmend kostenpflichtig werden.

Bei den Endgeräten wird sich der Trend zur Verschmelzung der Medien aus den vergangenen Jahren fortsetzen. Das Fernsehen wird digital, interaktiv und Internetfähig, Laptop und PC immer öfter auch zur Radio-, TV- und Video-Station und das Handy wird zunehmend zum multimedialen Assistenten für die Organisation von Arbeit und Freizeit. Allen Geräten gemeinsam ist dabei die möglichst universelle Ausstattung mit drahtgebundenen wie drahtlosen Kommunikationsschnittstellen. Die Grenze zwischen Beruf und Freizeit wird daher auch 2004 weiter verschwimmen.

Die Mitgliedsfirmen des VATM werden damit erneut ihren Teil dazu beitragen, dass auch für das kommende Jahr auf jeden Fall mit zwei Dingen fest zu rechnen ist: Innovation und Wettbewerb auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt.

Porträt des Verbandes der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V.

Die Öffnung des bundesweiten Telekommunikationsmarktes im Jahr 1998 brachte nicht über Nacht oder gar automatisch allen Marktteilnehmern chancengleiche Wettbewerbsbedingungen. Und da die politischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für fairen Wettbewerb auf einem bis dahin monopolisierten Markt nicht durch einzelne Unternehmen erstritten oder durchgesetzt werden können, haben mehr als fünfzig der im deutschen Markt aktiven Telekommunikations- und Multimediaunternehmen ihre Kraft gebündelt und sich im VATM zusammen geschlossen. Obwohl die verschiedenen Unternehmensinteressen teilweise divergieren, ist das Motto „Wettbewerb verbindet“ der Grund ihres gemeinsamen Engagements.

Inzwischen sind die Erfolge eines aufkeimenden Wettbewerbs spürbar. Die Preise, der Service und die Angebotsvielfalt für Endkunden gestalten sich im gewerblichen wie im privaten Bereich günstiger als vor Beginn der Marktliberalisierung. Und: Von den privaten Telekommunikations-Unternehmen, die seit 1998 ca. 95 Milliarden Euro investierten und Zehntausende Arbeitsplätze in Deutschland schufen, gehen trotz aller Probleme deutliche Wachstumsimpulse für die derzeit stagnierende Volkswirtschaft aus.

Unsere Mitglieder

Die Mitgliedsunternehmen des VATM sind zum großen Teil Töchter oder Beteiligungen von Firmen aus Europa und Übersee. Sie bieten komplette Telekommunikationsdienstleistungen an oder bedienen Teilbereiche: Festnetzanbieter, Mobilfunkunternehmen, Service Provider (Internet und Sprachtelefonie) sowie Mehrwertdienste-Anbieter mit Mail- und Fax-Diensten, Service-Rufnummern, Auskunftsservice oder Call-Centern. Von einer Mitgliedschaft im VATM ausgenommen sind Hersteller- und Handelsunternehmen wie auch die Deutsche Telekom AG.

Unsere Aufgaben und Ziele

Derzeit erwirtschaften unsere Mitglieder rund 80 Prozent des von privaten Anbietern erzielten Gesamtumsatzes auf dem deutschen Markt. Somit ist der VATM der Interessenvertreter der privaten Telekommunikationswirtschaft schlechthin. Im Zusammenhang mit dem Schaffen und Sichern optimaler Marktbedingungen setzt sich der Verband u.a. für sichere Investitions- und Planungsbedingungen ein. Indem er die wirtschaftliche Effizienz des Wirkens seiner Mitgliedsunternehmen unterstützt, fördert er die Liberalisierungs- und Deregulierungsprozesse der gesamten Branche.

Verbandsarbeit – kompetent und effektiv

Herzstück der Verbandsarbeit sind die Aktivitäten der VATM-Mitglieder in den Sparten und Arbeitskreisen.

Sparten

Jedes ordentliche Mitglied entscheidet sich gemäß seines Hauptgeschäftsfeldes für den Eintritt in eine der folgenden Sparten:

- » Deutschlandweit operierende Festnetzanbieter mit den Segmenten Backbone-/ Access-Provider und Verbindungsnetzbetreiber
- » Regional operierende Festnetzanbieter
- » Mobilfunkanbieter mit den Segmenten Mobilfunknetzbetreiber und Servicebetreiber
- » Dienste- und Contentanbieter mit den Segmenten Internet Service Provider und Mehrwert-/Auskunftsdiensteanbieter.

Die Sparten organisieren sich selbst. Mitglieder der einzelnen Sparten können an den Sitzungen der übrigen Sparten teilnehmen, jedoch ohne Stimmrecht. Ziel des intensiven Informations- und Erfahrungsaustausches ist die Meinungsbildung und das Formulieren gemeinsamer Interessen.

Präsidium

Jede Sparte bzw. dessen Segmente ist mit je einem Vertreter im Präsidium vertreten. Die Präsidiumsmitglieder sind für die Koordination der spartenspezifischen Themen zuständig und sie geben die in den Sparten gebildete Meinung zur Behandlung ins Präsidium. Auf dieser Grundlage trifft das Präsidium Entscheidungen für Aktionen des Verbandes und zur adäquaten Kommunikation in der Öffentlichkeit.

Verbandsarbeit – kompetent und effektiv

Die Meinungsbildung und Beratung spartenübergreifender Themen erfolgt in Arbeitskreisen, die allen Mitgliedern offen stehen. Dies sind:

- » Arbeitskreis Recht und Regulierung
- » Arbeitskreis Presse und Öffentlichkeitsarbeit
- » Arbeitskreis Technik
- » Arbeitskreis Sicherheit und Datenschutz
- » Arbeitskreis Ausbildung und Personal
- » Arbeitskreis Europäische Union
- » Arbeitskreis Cost and Commercial Aspects.

Geschäftsstellen

Sitz des Verbandes ist Berlin. Er unterhält außerdem Büros in Köln und Brüssel. Die Geschäftsstelle des VATM zeichnet gegenüber dem Präsidium und der Mitgliederversammlung verantwortlich.

Enge Kontakte zu Entscheidungsträgern und Märkten weltweit

Unsere Büros in Berlin, Köln und Brüssel pflegen intensive Kontakte zu allen branchenrelevanten Institutionen und politischen Entscheidungsträgern auf Bundes- wie auf EU-Ebene. Zu unseren festen Ansprechpartnern zählen Vertreter aus dem Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, dem Bundesfinanzministerium, dem Bundeskanzleramt, dem Bundeskartellamt, der Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post, den Fraktionen im Deutschen Bundestag, der Europäischen Kommission und dem Europäischen Parlament.

Im Sinne eines künftigen europäischen Telekommunikationsmarktes und harmonisierter Wettbewerbsbedingungen unterhält der VATM enge Kontakte zu anderen nationalen und internationalen Branchenvertretungen. Neben dem BDI und dem DIHT pflegen wir Verbindungen zu europäischen und amerikanischen Branchenverbänden.

Über eine renommierte Anwaltskanzlei in Washington bestehen sehr gute Kontakte zum amerikanischen Regulierer und zu wichtigen Wirtschaftspolitikern in Übersee. Darüber hinaus versorgt die Kanzlei den Verband mit Informationen und Vergleichsmarktanalysen, um fundiert die Best-Practice-Ansätze in der deutschen Regulierung verstärken zu können.

Meilen voraus durch schnelle Information

In einer dynamischen Branche wie der Telekommunikation hängt der private unternehmerische Erfolg wesentlich von rechtzeitigen und umfassenden Informationen über aktuelle Markttendenzen und die sich ändernden politischen Rahmenbedingungen ab.

Der Verband informiert deshalb seine Mitglieder regelmäßig über alle relevanten Entwicklungen. Neben den bundesdeutschen werden auch die von der EU ausgehenden Initiativen in die Analyse einbezogen. Selbst US-Foren werden genutzt, um die Interessen ausländischer Investoren unter den VATM-Mitgliedern wahrzunehmen.

Interessenvertretung durch starke Medienpräsenz

Der VATM ist das Sprachrohr für Anliegen und Forderungen bereits etablierter Wettbewerbsunternehmen ebenso wie von Neueinsteigern. Eine wirksame Presse- und Öffentlichkeitsarbeit gehört deshalb zu unseren Schwerpunktaufgaben. Den VATM-Presseinformationen und -gesprächen mit Journalisten liegen die gemeinsamen Forderungen an Politik und Regulierung ebenso wie die Interpretation und Kommentierung marktrelevanter Entscheidungen zugrunde.

Jährliche Analysen zum Telekommunikationsmarkt sowie Studien zu speziellen Problemkreisen, die mit renommierten Marktforschungsunternehmen durchgeführt werden, sensibilisieren eine breite Öffentlichkeit für die Situation der Wettbewerbsunternehmen. Darüber hinaus bereichern wissenschaftliche Gutachten, die der VATM in Auftrag gibt, die öffentliche Diskussion über Entwicklungsschwerpunkte in diesem Zukunftsmarkt.

Das Präsidium des VATM

Peter M. Wagner – Präsident des VATM



Peter M. Wagner
Präsident des VATM

*Vorsitzender des
Vorstands der
debitel AG*

Peter Wagner ist seit 01. Juni 2000 Vorsitzender des Vorstands der debitel AG. In dieser Funktion verantwortet er die Bereiche Corporate Development, International Business – einschließlich der Auslandsgesellschaften – und Revision sowie Unternehmenskommunikation inklusive Investor Relations und Regulierung.

Vor seinem Eintritt bei debitel war er seit 1995 geschäftsführender Gesellschafter des Messtechnikkonzerns Wandel Goltermann GmbH und seit 1998 Präsident und CEO des fusionierten amerikanisch-deutschen Konzern Wavetek Wandel Goltermann. Zuvor war er 17 Jahre bei der Standard Elektrik Lorenz AG bzw. bei der Alcatel SEL AG tätig, zuletzt als Leiter des Unternehmensbereichs Übertragungssysteme.

Neben seiner ehrenamtlichen Tätigkeit als Präsident des VATM e.V. engagiert sich Peter Wagner als Mitglied des Hauptvorstands des BITKOM e.V. und im Vorstand des BDI/Ausschuss Telekommunikation und Medienpolitik. Darüber hinaus hält er Mandate in Aufsichtsgremien verschiedener deutscher und ausländischer Gesellschaften, unter anderem als Mitglied des Aufsichtsrats der Deutsche Messe AG, Hannover.

Peter Wagner ist Diplom-Mathematiker, er studierte Mathematik und Physik an der Universität in Mainz.

Harald Stöber – Vizepräsident des VATM



Harald Stöber
*Vizepräsident
des VATM*

*Vorsitzender des
Vorstands der
Arcor AG & Co. KG*

Harald Stöber, Jahrgang 1952, entschied sich nach dem Elektrotechnik-Studium in Aachen für ein Aufbaustudium der Wirtschaftswissenschaften. Von 1980 bis 1982 arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter des Lehrstuhls für Industriebetriebslehre der RWTH Aachen. 1982 wechselte er zur Mannesmann AG, Düsseldorf. Nach verschiedenen Aufgaben im Konzern wurde er zum 01. Januar 1990 als Geschäftsführer Marketing (später Marketing und Vertrieb) in die Mannesmann Mobilfunk GmbH berufen.

1997 übernahm Harald Stöber den Vorsitz des Vorstandes der Mannesmann Arcor AG & Co. (heute Arcor AG & Co. KG).

Weitere Mitglieder des Präsidiums

Tomas Eilers

Tomas Eilers, geboren am 25.05.1959 in Upgant-Schott, ist Geschäftsführer der EWE TEL GmbH in Oldenburg. Sein beruflicher Werdegang begann 1978 mit dem Eintritt in die Bundesmarine, wo er die Offizierslaufbahn einschlug. Von 1979 bis 1983 studierte er Nachrichtentechnik an der Hochschule der Bundeswehr in Hamburg. Ab 1990 war Tomas Eilers bei der EWE

Aktiengesellschaft tätig, unter anderem in Cloppenburg, Varel sowie in der Hauptverwaltung in Oldenburg. 1994 übernahm er die Leitung der EWE-Geschäftsregion Norden, bis er im September 2001 in die Geschäftsführung der EWE TEL GmbH eintrat. Tomas Eilers ist verheiratet und hat zwei Kinder.



Tomas Eilers
*Geschäftsführer
EWE TEL GmbH*

Wolfgang Essig

Wolfgang Essig startete seine Laufbahn 1979 im Fernmeldebereich der Deutschen Bundespost, der späteren Deutschen Telekom. Unter anderem war er dort im Rahmen eines Telekommunikationsprojekts für ca. ein Jahr in Somalia tätig. 1986 wechselte er zur Siemens AG, wo er verschiedene leitende Positionen in telekommunikationsnahen Unternehmensbereichen inne hatte. Während dieser Zeit sammelte er unter anderem Auslandserfahrung als President und CEO von Siemens Ltd. in Thailand, als General Manager Siemens Service

Center in China sowie als Projektmanager in Pakistan und Ägypten. Ab April 2000 war Wolfgang Essig Geschäftsführer der deutschen Tochter von Level-3. Vor seinem Start bei COLT im Juli 2003 leitete Essig für British Telecom die Regionen Central und Osteuropa.

Neben seiner Aufgabe als Vorsitzender der Geschäftsführung der COLT Telecom GmbH ist Wolfgang Essig als Leiter der Zentralregion innerhalb der COLT-Gruppe auch für die Geschäfte in Österreich und in der Schweiz verantwortlich.



Wolfgang Essig
*Vorsitzender der
Geschäftsführung der
Colt Telecom GmbH*

Stan Laurent

Stan Laurent ist seit Oktober 2002 Geschäftsführer von AOL Deutschland. Bevor er im Mai 2002 in die Dienste von AOL Europe trat, hatte Laurent bei QXL ricardo die Position des President Strategic Development inne und war daneben Executive Member of the Board. Bei QXL verantwortete Laurent die europaweite Einführung des Auktionsservice. Er gehörte darüber hinaus dem Senior Executive Team an, das den Börsengang des Unternehmens leitete. Außerdem war er federführend bei einer Reihe von

Übernahmen von Wettbewerbern in Europa.

Von 1995 bis 1998 arbeitete er für AOL Bertelsmann France, wo er den AOL Service einführte und auf Wachstumskurs brachte. Darüber hinaus war er maßgeblich an strategisch und operativ entscheidenden Vertragsverhandlungen für das Unternehmen beteiligt. Nach der deutschen Wiedervereinigung arbeitete Stan Laurent von 1991 bis 1993 für die Treuhandanstalt in Berlin.



Stan Laurent
*Geschäftsführer der
AOL Deutschland
GmbH*

Dr. Horst Lennertz



Dr. Horst Lennertz
*Geschäftsführer der
E-Plus Mobilfunk
GmbH*

Dr. Horst Lennertz, Jahrgang 1942, ist seit dem 1. Juni 2001 Vorstandsmitglied des Management Boards von KPN Mobile N.V., dem Mehrheitsgesellschaftler von E-Plus. Als Chief Technical Officer (CTO) trägt er die Verantwortung für die Netz- und IT-Aktivitäten der gesamten KPN-Mobile-Gruppe, zu der u. a. KPN Mobile The Netherlands, Base in Belgien und E-Plus in Deutschland gehören.

Nach dem Studium der Elektrotechnik an der TH Aachen mit anschließender Promotion arbeitete Dr. Lennertz von 1973 bis 1984 bei BBC (heute ABB) Mannheim, wo er zuletzt die Leitung der Business Unit Hochspannungsschaltanlagen inne hatte. Von

1984 bis 1986 zeichnete Dr. Lennertz als Vorstandsmitglied der Überlandwerke Nord Hannover für die Bereiche Energieverteilung und Energiewirtschaft verantwortlich. Anschließend leitete er sechs Jahre als Vorstandsmitglied der PreussenElektra GmbH (heute E.On Energie AG) die Geschäftsfelder Netz, IT und Telekommunikation.

Mit der Gründung der Düsseldorfer E-Plus Mobilfunk GmbH 1993 übernahm Dr. Lennertz als Mitglied der Geschäftsführung die Verantwortung für die Bereiche Technik, IT, Betrieb und regulatorische Fragen.

Renatus Zilles



Renatus Zilles
*Vorsitzender der
Geschäftsführung der
Talkline ID GmbH*

Nach Abschluss eines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität Köln im Jahr 1983 startete Renatus Zilles seinen beruflichen Werdegang im Geschäftsbereich Neue Medien bei der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Dort fungierte er zwischen 1983 und 1988 unter anderem als Leiter Marketing und Technik sowie als Leiter Consulting. In der Folgezeit war Renatus Zilles als Herstellungsleiter sowie Leiter Produktion und Technik bei dem privaten Fernsehsender SAT 1 in Mainz tätig. Für den ITT Medienverlag in Düsseldorf zeichnete er als Mitglied der Geschäftsführung im Bereich Marketing verantwortlich. In dieser Funktion hat er erstmalig die Bereiche Telefonmehrwertdienste und Neue Me-

dien zusammengeführt. Den Aufbau und die Markteinführung des Mehrwertdienste-Anbieters Legion Telekommunikation GmbH, Düsseldorf, begleitete der heute 48-jährige ebenfalls in leitender Position.

Seit 1992 ist Renatus Zilles als Geschäftsführer bei der Talkline-Gruppe tätig. Derzeit besetzt er die Position des Vorsitzenden der Geschäftsführung des zweitgrößten deutschen Mehrwertdienste-Anbieters sowie des Call-by-Call-Anbieters Talkline ID mit Sitz in Bonn. Er ist Prokurist und Mitglied der erweiterten Geschäftsführung der Talkline GmbH & Co. KG in Elmshorn.

So erreichen Sie uns

Sitz des VATM e.V.

Büro Köln

Das Kölner Büro ist unmittelbar am Rheinufer gelegen mit schneller Anbindung zur Autobahn in Richtung Bonn.

Ihre Ansprechpartner sind:

Geschäftsführer:

Jürgen Grützner

Leiterin Kommunikation + PR:

Eva-Maria Ritter

Büro Berlin

Im Jahr 2003 hat der VATM seinen Hauptsitz von Köln nach Berlin verlegt, das Büro in Köln bleibt weiterhin bestehen.

Vom Hauptstadtbüro aus sind der Deutsche Bundestag, die Bundesministerien und wichtige Botschaften fußläufig erreichbar. Besucher finden uns in Berlin-Mitte am Spreeufer, Ecke Schiffbauerdamm. Ihr Ansprechpartner ist Harald Geywitz, Leiter des Büro Berlin.

Büro Brüssel

Das Brüsseler Büro liegt im EU-Viertel in der Nähe zu den europäischen Entscheidungszentren wie EU-Parlament und EU-Kommission.

VATM e.V.

Oberländer Ufer 180 -182
50968 Köln

Tel. 0221/376 77 - 25

Fax 0221/376 77 - 26

Mail: vatm@vatm.de

www.vatm.de

VATM e.V.

Albrechtstraße 12
10117 Berlin

Tel. 030/50 56 15 38

Fax 030/50 56 15 39

Mail: berlin@vatm.de

www.vatm.de

VATM e.V.

Avenue Livingstone 33
B-1000 Brüssel

Tel. +32-2-235 09 80

Fax +32-2-286 51 79

Mail: brussels@vatm.de

Ansprechpartner



*Jürgen Grützner
Geschäftsführer*



*Eva-Maria Ritter
Leiterin
Kommunikation + PR*



*Harald Geywitz
Leiter Hauptstadtbüro*

Mitgliedsunternehmen des VATM

Kontaktdaten

01051 Telecom GmbH
Postfach 1277
52516 Heinsberg
Tel. 01051 - 03 10
Fax 01805 - 84 73 21
info@01051.com
www.01051.com

01063 Telecom GmbH & Co. KG
Mottmannstraße 2
53842 Troisdorf
Tel. 02241/94 34 - 0
Fax 02241/94 34 - 899
info@01063telecom.de
www.01063telecom.de

AIRDATA AG
Hauptstätter Strasse 58
70178 Stuttgart
Tel. 0711/96 43 81 00
Fax 0711/96 43 84 44
info@airdata.ag
www.airdata.ag

AOL Deutschland GmbH & Co. KG
Postfach 57 01 46
22770 Hamburg
Tel. 040/361 59 - 0
Fax 040/361 59 - 104
AOLGermany@aol.com
www.aol.de

Arcor AG & Co. KG
Alfred-Herrhausen-Allee 1
65760 Eschborn
Tel. 069/21 69 - 0
Fax 069/21 69 - 44 44
arcor@arcor.de
www.arcor.net

BT (Germany) GmbH & Co. OHG
Elsenheimer Straße 11
80687 München
Tel. 089/26 00 - 0
Fax 089/26 00 - 24 77
de-fp-information@bt.com
www.btglobalservices.com/de

Cable & Wireless
Telecommunication Services GmbH
Landsberger Straße 155
80687 München
Tel. 089/92 699 - 0
Fax 089/92 699 - 170
www.cw.com/de

COLT Telecom GmbH
Herriotstraße 4
60528 Frankfurt/Main
Tel. 069/566 06 - 0
Fax 069/566 06 - 10 00
info@colt.de
www.colt.de

Completel GmbH
Hans-Stießberger-Straße 2b
85540 Haar bei München
Tel. 0231/399 - 0
Fax 0231/399 41 01
info@versatel.de
www.versatel.de

debitel AG
Gropiusplatz 10
70563 Stuttgart
Tel. 0711/72 17 - 000
Fax 0711/72 17 - 100
kundenbetreuung@de.debitel.com
www.debitel.de

dtms AG
Isaac-Fulda-Allee 16
55124 Mainz
Tel. 0180/30 00 80 01 07
Fax 0180/30 00 80 05 85
info@dtms.de
www.dtms.de

envia tel GmbH
Chemnitztalstraße 13
09114 Chemnitz
Tel. 0371/482 88 80
Fax 0371/482 88 05
info@enviatel.de
www.enviatel.de

E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG
E-Plus-Platz 1
40468 Düsseldorf
Tel. 0211/448 - 0
Fax 0211/448 - 22 22
kundenservice@eplus.de
www.eplus.de

Eutex – European Telco Exchange AG
Falkenberg 1
40699 Erkrath
Tel. 02104/148 - 0
info@eutex.de
www.eutex.de

EWE TEL GmbH
Cloppenburger Straße 300
26133 Oldenburg
Tel. 0441/80 00 - 0
Fax 0441/80 00 - 19 99
kundenservice@ewetel.de
www.ewetel.de

Fibernet GmbH
Gutleutstraße 175
60237 Frankfurt/Main
Tel. 069/238 05 90
Fax 069/238 05 918
info@fibernet.de
www.fibernet.de

GasLINE Telekommunikationsnetzgesellschaft
deutscher Gasversorgungsunternehmen mbH
& Co. KG
Paesmühlenweg 10 - 12
47638 Straelen
Tel. 02 834/70 32 - 43 96
Fax 02 834/70 32 - 17 47
info@ruhrgas.com
www.gasline.de

HanseNet Telekommunikation GmbH
Überseering 33 a
22297 Hamburg
Tel. 040/23 72 6 - 0
Fax 040/23 72 6 - 31 99
info@hansenet.com
www.hansenet.de

IN-telegence GmbH & Co. KG
Oskar-Jäger-Straße 125
50825 Köln
Tel. 0221/260 15 00
Fax 0221/260 15 09
office@in-telegence.net
www.in-telegence.net

KKF.net AG
Simeonscarré 2
32427 Minden
Tel. 05 71/94 50 - 0
Fax 05 71/94 50 - 299
info@kkf.net
www.kkf.net

LambdaNet Communications
Deutschland AG
Günther-Wagner-Allee 13
30177 Hannover
Tel. 0511/84 88 - 0
Fax 0511/84 88 - 15 09
info@lambdanet.net
www.lambdanet.net

Level 3 Communications GmbH
Rüsselsheimer Strasse 22
60326 Frankfurt/Main
Tel. 069/50 60 80 00
Fax 069/50 60 80 01
info.deutschland@level3.com
www.level3.de

Maternisiebzehn GmbH
Maternisstraße 17
01067 Dresden
Tel. 0351/452 52 - 0
Fax 0351/452 52 - 99

MCI WorldCom Deutschland GmbH
Mainzer Landstraße 405
60326 Frankfurt/Main
Tel. 069/97 268 - 0
Fax 069/71 03 81 5
info@wcom.de
www@wcom.de

mcn.tele.com AG
Gartenstraße 23
61352 Bad Homburg
Tel. 06172/90 30 - 0
Fax 06172/90 30 - 99
mail@mcn-tele.com
www.mcn-tele.com

Mobilcom
Communicationstechnik GmbH
Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf
Tel. 04331/69 10 00
Fax 04331/69 10 20 00
kundenservice@mobilcom.de
www.mobilcom.de

net mobile AG
Mörsenbroicher Weg 200
40470 Düsseldorf
Tel. 0211/68 77 06 0
Fax 0211/68 77 06 99
info@net-m.de
www.work.net-m.de

NetCologne Gesellschaft für
Telekommunikation mbH
Maarweg 163
50825 Köln
Tel. 0221/22 22 - 0
Fax 0221/22 22 - 277
netinfo@netcologne.de
www.netcologne.de

O2 (Germany) GmbH & Co. OHG
Georg-Brauchle-Ring 23 - 25
80992 München
Tel. 089/244 20
Fax 089/244 224 53
www.de.o2.com

OneTel Telecommunication GmbH
Siemensstraße 12 b
63263 Neu-Isenburg
Tel. 06102/79 83 0
Fax 06102/79 83 399
info@one-tel.de
www.01086.de

QSC AG
Mathias-Brüggen-Straße 55
50829 Köln
Tel. 0221/66 98 - 000
Fax 0221/66 98 - 009
qsc@qsc.de
www.qsc.de

Quam Group 3G UMTS GmbH
Lilienthal Allee 40
80939 München
Tel. 089/856 34 000
Fax 089/856 34 938
info@group3g-umts.com
www.group3g-umts.de

STAR 21 Networks AG
Hanauer Landstraße 175 - 179
60314 Frankfurt/Main
Tel. 069/21 78 20
Fax 069/217 82 01
info@star21networks.de
www.star21networks.de

Talkline GmbH & Co. KG
Talkline-Platz 1
25337 Elmshorn
Tel. 04121/41 00
Fax 04121/41 49 50
info@talkline.de
www.talkline.de

Talkline ID GmbH
Willy-Brandt-Allee 20
53113 Bonn
Tel. 0228/96 97 20
Fax 0228/96 97 220
info@talkline-id.de
www.talkline-id.de

TELE2
Telecommunication Services GmbH
In der Steele 39 a
40599 Düsseldorf
Tel. 01805 - 010 131
Fax 01805 - 010 132
www.tele2.de

Telefónica Deutschland GmbH
Hülsthorstweg 30
33415 Verl
Tel. 05246/80 10 80
Fax 05246/80 20 80
info@telefonica.de
www.telefonica.de

Telegate AG
Fraunhoferstraße 12a
82152 Martinsried
Tel. 089/89 54 - 0
Fax 089/89 54 - 10 10
info@telegate.de
www.telegate.de

TELES AG
Dovestraße 2 - 4
10587 Berlin
Tel. 030/399 28 00
Fax 030/399 28 01
IRinfo@teles.de
www.teles.de

TeliaSonera International
Germany Carrier GmbH
Kleyerstraße 88
60326 Frankfurt/Main
Tel. 069/907 34 - 0
Fax 069/907 34 - 499
FM-Sales@teliacarrier.com
www.teliasonera.com/carrier

Tropolys GmbH
Hansaallee 249
40549 Düsseldorf
Tel. 0211/522 83 100
Fax 0211/522 83 111
info@tropolys.de
www.tropolys.de

Ventelo GmbH
Am Seestern 3
40547 Düsseldorf
Tel. 0211/54 22 - 0
Fax 0211/54 22 33 44
info@ventelo.de
www.ventelo.de

Versatel Germany GmbH
Unterste Willms-Straße 29
44143 Dortmund
Tel. 0231/399 0
Fax 0231/399 16 16
info@versatel.de
www.versatel.de

VMD – Verband
der Mobilfunkdiensteanbieter e.V.
c/o RAe Piepenbrock & Schuster
Achenbachstraße 73
40237 Düsseldorf
Tel. 0221/687 888 0
Fax 0221/687 888 68
info@vmd-deutschland.de
www.vmd-deutschland.de

WaveCrest Communications
Deutschland GmbH
Lyoner Straße 15
60528 Frankfurt/Main
Tel. 080 00 97 10 00
Fax 069/665 70 678
www.wavecrestcom.com

Assoziierte Unternehmen

acoreus AG
Zollhof 10
40221 Düsseldorf
Tel. 0211/540 30 - 0
Fax 0211/540 30 - 900
info@acoreus.de
www.acoreus.de

AQSACOM S.A.
Avenue de l'Atlantique 1
91976 Les Ulis Cedex
France
Tel. 00 33 1 69 29 84 00
Fax 00 33 1 69 29 84 01
aqsacom@aqsacom.com
www.aqsacom.com

Dr. Schwarz-Schilling &
Partner GmbH
Industriestraße 35
63654 Büdingen
Tel. 06042/60 42 96 44 0
Fax 06042/60 42 96 44 32
info@schwarz-schilling.de
www.schwarz-schilling.de

GTEN AG
Oskar-Messter-Straße 16
85737 Ismaning
Tel. 089/96 05 83 - 0
Fax 089/96 05 83 - 60
info@gten.de
www.gten.de

SCHUFA HOLDING AG
Hagenauer Straße 44
65203 Wiesbaden
Tel. 0611/92 78 - 0
Fax 0611/92 78 - 109
schufa-
holding@schufa.de
www.schufa.de

Siemens Business
Services GmbH & Co.OHG
Dynamostraße 4
68165 Mannheim
089/36 01 11 99
089/36 01 11 12
sbs@siemens.com
www.siemens.de
www.sbs.de

System Inkasso GmbH
Schleißheimer Straße 253
80809 München
Tel. 0800/118 41 60
Fax 0800/118 41 70
info@systeminkasso.de
www.systeminkasso.de

Abkürzungsverzeichnis

BMWA	Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit
DSL	Digital Subscriber Line
DTAG	Deutsche Telekom AG
Flatrate	Pauschalzugang
FTP	File-Transfer-Protocol, Anwendungsprotokoll für den Dateitransfer zwischen Rechnern
GPRS	General Packet-Radio-Service
GSM	Global System for Mobile Communication
ISDN	Integrated Service Digital Network
ISP	Internet-Service-Betreiber
LAN	Local Area-Network
MMS	Multimedia Messaging Service
MNP	Möglichkeit der Rufnummernportabilität
RegTP	Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post
SMS	Short Message-Service
TAL	Teilnehmeranschlussleitung
TK	Telekommunikation
TKG	Telekommunikationsgesetz
TNB	Teilnehmernetzbetreiber
UMTS	Universal Mobile Telecommunications System
WLAN	Wireless Local Area-Network, dt.: Drahtloses lokales Netz
ZISP	Zuführung des Online-Datenverkehrs von T-DSL-Nutzern für Internet Service Provider mit eigener Internet-Plattform

Bildnachweis

Titelseite

Arcor AG & Co. KG, HanseNet Telekommunikation GmbH, QSC AG, SWR, Archiv; Bildmontage: Weber Medien GmbH

Seiten 5, 51, 92

Debitel AG

Seiten 7, 83, 95

VATM

Seiten 13, 93

EWE TEL GmbH

Seite 17

Archiv

Seite 19

TELE2 Telecommunication Services GmbH

Seiten 27, 92

Arcor AG & Co. KG

Seite 28

HanseNet Telekommunikation GmbH

Seite 34

QSC AG

Seite 35

Swisscom Eurospot

Seiten 35, 41, 52, 53, 59, 94

TALKLINE ID GmbH

Seiten 42, 47, 48, 57, 94

E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG

Seiten 43, 46, 93

AOL Deutschland

Seite 49

O2 (Germany) GmbH & Co. OHG

Seite 65

Telegate AG

Seite 71, 75

Privat

Seite 81

Frank Ossenbrink

Seite 93

Colt Telecom GmbH

Verband der Anbieter
von Telekommunikations- und
Mehrwertdiensten e.V.

Albrechtstraße 12
10117 Berlin

Tel. 030/50 56 15 38

Fax 030/50 56 15 39

Mail: berlin@vatm.de

www.vatm.de


Wettbewerb verbindet