

# VATM-Jahrbuch 2008/2009

Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland



### Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

	2007	2008	Veränderung
Umsätze	33,0 Mrd. €	31,9 Mrd. €	-3,3 %
Investitionen	3,7 Mrd. €	3,7 Mrd. €	+/- 0,0 %
Mitarbeiter (ohne Zulieferer)	53.000	53.500	+ 0,9 %
Anzahl Voice-over-IP-Anschlüsse	3,9 Mio.	5,5 Mio.	+41,0 %
Anzahl Komplettanschlüsse	6,3 Mio.	8,0 Mio.	+27,0 %
Anzahl DSL-Anschlüsse (ohne Reseller)	6,2 Mio.	8,2 Mio.	+ 32,3 %
Anzahl SIM-Karten	61,2 Mio.	69,0 Mio.	+ 12,7 %

**Vorwort: Gerd Eickers, Präsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrates QSC AG**  
 „In der Telekommunikationsbranche werden die Weichen 2009 neu gestellt“ 7

**Rückblick: Jürgen Grützner, Geschäftsführer des VATM**  
 „Marktentwicklung 2008: Wettbewerber bewähren sich trotz Regulierungsdefizite“ 9

**→ Matthias Kurth, Präsident der Bundesnetzagentur** 15  
 „Regulatorische Herausforderungen in Zeiten der Finanzkrise“

**Gastbeitrag**

**Festnetz/Breitbandzugang**

**Statement: Johannes Pruchnow, CEO Telefónica Deutschland GmbH**  
 „Im Wechselbad der Entwicklungen“ 19

**Statement: Peer Knauer, Vorstandsvorsitzender Versatel AG**  
 „Absenkung der TAL-Entgelte unverzichtbar“ 20

**Statement: Karsten Lereuth, CEO BT Germany**  
 „NGN: keine nationalen Sonderregelungen“ 21

**Statement: O. Kaan Varol, Geschäftsführer CALLAX Telecom Holding GmbH**  
 „Betreiberauswahl muss Alternative bleiben“ 22

**Statement: Dr. Jürgen Hernichel, Vorsitzender Geschäftsführung COLT Telecom Deutschland**  
 „Mehr Wettbewerb durch EU-weite Regulierung“ 23

**Statement: Peter Zils, Vorstandsvorsitzender ecotel communication ag**  
 „FMC: Kundenbindung und Wertschöpfung“ 24

**Statement: Thomas Wellhausen, Geschäftsführer envia TEL GmbH**  
 „Den Kunden nicht aus den Augen verlieren“ 25

**Statement: Hans-Joachim Iken, Vorsitzender Geschäftsführung EWETEL GmbH**  
 „Sicherheit für künftige Breitbanderschließung“ 26

**Statement: Utz Wilke, Geschäftsführer Filiago GmbH & Co KG**  
 „Higspeedinternet via Satellit“ 27

**Statement: Dr. Bernd Schlobohm, Vorstandsvorsitzender QSC AG**  
 „Wettbewerb nur durch alternative Infrastrukturen“ 28

**Statement: Norbert Willems, Managing Director ASTRA Broadband**  
 „ASTRA2Connect überwindet die Breitbandgrenzen“ 29

**Statement: Konrad Hill, Geschäftsführer StarDSL**  
 „Internet via Satellit: flächendeckende Versorgung“ 30

**Mobilfunk**

**Gastbeitrag → Martin Murphy, Redakteur beim Handelsblatt**  
 „Hoffnungsträger Internet“ 31

**Statement: Joachim Preisig, Vorstand debitel AG**  
 „Große Serviceprovider bestens gerüstet“ 34

**Statement: Thorsten Dirks, CEO E-Plus Gruppe**  
 „Mit Kreativität und Mut den Wandel nutzen“ 35

**Statement: Axel Krieger, stellvertretender  
 Vorstandsvorsitzender freenet AG**  
 „Herausfordernde TK-Märkte“ 36

**Statement: Ralph Stegmüller, CEO Kandy Mobile AG**  
 „Mobilfunk für die Zielgruppe der Kinder“ 37

**Auskunfts- und Mehrwertdienste**

**Gastbeitrag → Susanne Feldt, Redakteurin bei TeleTalk**  
 „Alles sauber?“ 38

**Statement: Renatus Zilles, Vorsitzender der Geschäftsführung  
 NEXT ID GmbH**  
 „Die Branche braucht einen aktiven und zukunftsorientierten  
 Regulierer als Partner“ 41

**Statement: Dr. Christian Kühl, Sprecher der Geschäftsführung  
 dtms GmbH**  
 „Neue Dekade für Mehrwertdienste“ 42

**Statement: Christian Plätke, Geschäftsführer  
 IN-telegence GmbH & Co. KG**  
 „NGN – eigentlich nichts Neues“ 43

**Statement: Dr. Andreas Albath, Vorstandsvorsitzender telegate AG**  
 „Lokal suchen, lokal werben“ 44

**Statement: Andreas Demuth, Geschäftsführer AOL Deutschland Medien GmbH**  
 „Internet bei Kaufentscheidungen immer wichtiger“ 45

**Ausrüster/Outsourcing**

**Statement: Omar Khorshed, Vorstandsvorsitzender acoreus AG**  
 „Zahlungsverfahren immer wichtiger“ 46

**Statement: Markus Michels, Geschäftsführer Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH**  
 „Vorratsdatenspeicherung: Klima der Unsicherheit“ 47

**Statement: Michael Hané, Next Generation Network Executive PMP der IBM Deutschland GmbH**  
 „Barrieren zwischen TK und IT verschwinden“ 48

**Weichenstellung für den TK-Markt im Wahljahr 2009**

<b>→ Ronald Pofalla, Generalsekretär der CDU</b> „Telekommunikation: Schlüsselbranche des 21. Jahrhunderts“	49	<b>Gastbeitrag</b>
<b>→ Franz Müntefering, Vorsitzender der SPD</b> „Es geht um die Zukunft“	52	<b>Gastbeitrag</b>
<b>→ Horst Seehofer, Vorsitzender der CSU</b> „Operative Regulierungspolitik und politischen Rahmensetzung klar trennen“	54	<b>Gastbeitrag</b>
<b>→ Cem Özdemir, Bundesvorsitzender Bündnis 90/Die Grünen</b> „Märkte aufbrechen, verändern und verbessern“	56	<b>Gastbeitrag</b>
<b>→ Hans-Joachim Otto, Mitglied des FDP-Bundesvorstandes</b> „Viele Probleme der Telekommunikationsbranche müssen schnell angepackt werden“	59	<b>Gastbeitrag</b>

**→ Johannes Winkelhage, Wirtschaftsredakteur der FAZ** 63 **Gastbeitrag**  
 „Gute Zeiten, schlechte Zeiten“

**Ausblick 2009: Harald Stöber, Vizepräsident des VATM und Vorsitzender des Aufsichtsrats Arcor AG & Co. KG**  
 „Aufbruch in neue Netze: für unsere Kunden und den Standort Deutschland“ 66

<b>Bericht aus Berlin: Solveig Orłowski, Leiterin des VATM-Büro Berlin</b> „Im Fokus: Einsatz alternativer Technologien zur Schließung der weißen Flecken“	70
<b>Bericht aus Brüssel: Michael Hattermann, Leiter des VATM-Büro Brüssel</b> „Ringens um faire Bedingungen für die Wettbewerber“	71
<b>Bericht aus Washington: Dr. Axel Spies, VATM-„Washington-Office“</b> „Umwälzungen nach der US-Wahl: 2009 wird ein spannendes Jahr “	72
<b>Kommunikation 2008: Corinna Keim, Pressesprecherin des VATM</b> „Der VATM in den Medien: von Auslands-SMS bis Zugangsgewährung“	73
<b>VATM-Blickpunkte</b> „Der VATM stellt sich vor“	75
<b>Das Präsidium des VATM</b>	79
<b>Geschäftsstellen und Ansprechpartner</b>	83
<b>Die Mitgliedsunternehmen des VATM</b>	85
<b>Anhang</b> <b>(VATM-Publikationen 2008, Impressum, Bildnachweis)</b>	96

## → In der Telekommunikationsbranche werden die Weichen 2009 neu gestellt

„Wenn ein Unternehmen auf Dauer bestehen und fortschrittlich bleiben will, gibt es nichts Schlimmeres, als keine Wettbewerber zu haben“, hat der Industrielle Robert Bosch einmal gesagt. Das gilt auch für die Telekommunikationsbranche. Elf Jahre nach der Öffnung des TK-Marktes ist die Wettbewerbssituation grundsätzlich positiv zu bewerten. Aufgrund weiter sinkender Endkundenpreise musste allerdings zum zweiten Mal nach 2007 ein Umsatzrückgang im Gesamtmarkt um rund 4,1 Prozent auf 60,6 Milliarden Euro verbucht werden. Entgegen diesem Trend blieb 2008 der Umsatz der Wettbewerber im Festnetz stabil. Es gelang hier also den Wettbewerbsunternehmen, trotz des Preisverfalls den Umsatz durch entsprechendes Mengenwachstum aufzufangen.

Wie wichtig es ist, dass der TK-Markt weiterhin effizient reguliert und für faire Rahmenbedingungen gesorgt wird – insbesondere beim Bau neuer Netze (NGN) und beim Breitband-Internetzugang –, hat die VATM-Marktstudie 2008 erneut gezeigt: Die Deutsche Telekom AG (DTAG) bleibt im Festnetz mit 60,3 Prozent der marktbeherrschende Anbieter.

Und nicht nur das: Bei jedem Kunden, der zu einem Wettbewerber wechselt, verdient der Ex-Monopolist durch die von den Wettbewerbern in Anspruch genommenen Vorleistungsprodukte weiter mit. So verblieben 2008 drei Viertel der Wertschöpfung im Festnetz bei der DTAG. Trotz der hohen Wechselzahlen stabilisiert das Wholesale-Geschäft also die Umsätze des Ex-Monopolisten im Festnetz.

Bei einer ganz entscheidenden Kennzahl für den Standort Deutschland hatten die Wettbewerber im TK-Markt 2008 weiterhin die Nase vorn: Wie in den Vorjahren trugen sie mit 3,7 Milliarden Euro mehr als die Hälfte des Investments. Damit haben sie seit der Marktöffnung rund 40 Milliarden Euro investiert. Die Konkurrenten der Telekom sind damit weiter Treiber der Innovationen und leisten einen wesentlichen Beitrag zu Wachstum und Beschäftigung. Ohne Subventionen bauen sie effiziente Infrastruktur auf, sind auch bei der Glasfaser wieder einmal Vorreiter und legen die neueste Technologie bis zum Endkunden.

Gleichwohl besteht eine Abhängigkeit von den Vorleistungsprodukten der DTAG. Nur bei fairen Regelungen und Preisen kann der Markt daher weiter nachhaltig funktionieren. So stehen 2009 einige Weichenstellungen an, unter anderem die Entscheidung über die Höhe der Gebühren für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL). Hier darf es keinesfalls zu einer hohen Festlegung kommen, die dazu beiträgt, dass die Wettbewerber den Netzausbau des Ex-Monopolisten durch hoch gehaltene Preise mitfinanzieren müssen. Im Gegenteil: Der Preis muss vom vierthöchsten in den EU-15 auf ein gutes europäisches Niveau sinken, damit Investitionen in Deutschland gefördert werden. Äußerst kritisch sieht der VATM zudem den Vorschlag einer einseitigen „Regionalisierung“ beim Bitstrom in Deutschland. Sie würde allein der Telekom Wettbewerbsvorteile verschaffen und zu dramatischen Verwerfungen im Markt führen, wenn nicht zuvor auch der TAL-Preis regiona-



**Gerd Eickers**

Präsident des VATM  
und Mitglied des Aufsichtsrates  
der QSC AG

liert würde. Die „Zeche“ würde letztlich der Verbraucher zahlen – vor allem auf dem Land.

Damit schon jetzt getätigte Milliarden-Investitionen der Wettbewerber in ihre eigenen Netze nicht zunichte gemacht werden und der Aufbau eines neuen Monopols verhindert wird, ist zudem Transparenz beim NGA-Ausbau durch die DTAG unerlässlich. Nur so können alle Marktteilnehmer gemeinsam effizient im Markt agieren. Es muss zudem – das hat auch die EU erkannt –, ein gleichberechtigter Zugang zu Leerrohren, zu Kabelverzweigern und zur unbeschalteten Glasfaser gegen ein marktübliches auskömmliches Entgelt gewährt werden. Es wird also enorm viel davon abhängen, ob es der Bundesnetzagentur (BNetzA) gelingt, auf dem bisherigen Kurs zu bleiben: Sie will, dass alle Kunden im Markt am Umbau der Netze und den damit einhergehenden Innovationen teilhaben.

Wichtige Entscheidungen stehen außerdem bei den Märkteanalysen an: Mit der beabsichtigten Entlassung von Märkten aus der Regulierung folgt die BNetzA uneingeschränkt der Empfehlung der EU. Deregulierung um jeden Preis kann aber keinesfalls die Lösung für einen ehemals Monopol geprägten Markt sein, der in vielen Bereichen immer noch nicht zu selbst tragendem Wettbewerb gefunden hat. Die Entlassung der Märkte aus der Regulierung bedeutet eine grundlegende Weichenstellung für die Zukunft des TK-Sektors und bedarf deshalb einer sorgfältigen Diskussion und Abschätzung. Auch im Mobilfunk stehen 2009 bedeutsame Entschei-

dungen an – wie etwa die neue Festlegung der Terminierungsentgelte durch die BNetzA oder die geplante Ausweitung der Roaming-Verordnung aus Brüssel. Bei den Mehrwertdiensten will die BNetzA erstmals ein Nummerierungskonzept veröffentlichen.

Für den VATM steht das Thema Breitbandversorgung 2009 ganz oben auf der Agenda. So werden die Ergebnisse der bundesweiten Datenabfrage genutzt werden, um die weißen Flecken in Deutschland gemeinsam zu schließen. Dazu sind auch die schnelle Freigabe der digitalen Dividende und faire Rahmenbedingungen zwingend erforderlich.

Dieser kurze Blick auf die wichtigsten Themen in der TK-Branche zeigt: Das Jahr 2009 bietet viele Chancen, aber auch Risiken. Das machen auch die Beiträge in diesem Jahrbuch deutlich, die eine Bilanz und einen Ausblick für den Telekommunikations-Markt und Mehrwertdienste in Deutschland bieten. Hochkarätige Experten und Gastkommentatoren kommen zu Wort. Neben Gesamtüberblicken geben Geschäftsführer und Vorstände der VATM-Mitgliedsunternehmen ihre Sicht der Marktsituation wieder. Erstmals positionieren sich im Bundestagswahljahr 2009 Spitzenpolitiker zur Lage der TK-Branche und beleuchten Journalisten aus ihrer Sicht die Märkte.

Ich wünsche Ihnen eine informative und zum weiteren Diskurs anregende Lektüre.

Gerd Eickers  
Präsident des VATM

## ➔ **Marktentwicklung 2008: Wettbewerber bewähren sich trotz Regulierungsdefizite**

Das vergangene Jahr 2008 war ein hartes, aber auch erfolgreiches Jahr für den Telekommunikationsstandort Deutschland. Deutlich erschwert wurde eine positive Wettbewerbsentwicklung unter anderem durch eine oft zögerliche Regulierung einerseits und andererseits eine überschießende Regulierung vor allem im Bereich der Mehrwertdienste. Hier kam es zu einer unnötigen Behinderung des Marktes, die in 2009 Umsatz und Arbeitsplätze in erheblichem Ausmaß kosten wird.

Gleichzeitig ist es der Deutschen Telekom AG in 2008 erheblich erleichtert worden, ihre strategische Neuausrichtung umzusetzen, die darauf abzielt, wieder stärker ins Endkundengeschäft zurückzudrängen und Marktanteile massiv zurückzugewinnen.

### **Strategische Neuausrichtung der DTAG**

Dass inzwischen wieder eine Vielzahl von Endkunden auf das Netz der Telekom zurückkehren, liegt vor allem an den Bündelprodukten, mit der die DTAG auf den Markt drängt und die nicht konsequent von der Bundesnetzagentur kontrolliert werden.

Ebenfalls zum Vorteil der Deutschen Telekom in Sachen Endkundengeschäft ist, dass die Bundesnetzagentur nicht gegen den Ausschluss von Call-by-Call-Optionen vorgeht und die Telekom auch in diesem Fall nahezu frei gewähren lässt.

Mit Hilfe der sogenannten All-IP-Anschlüsse, die die DTAG auf den Markt gebracht hat, schneidet der Ex-Mono-

polist inzwischen nicht nur Geschäfts- sondern vor allem auch Privatkunden von der Betreiberwahl und der Betreibervorauswahl, wie Call-by-Call und Preselection auch bezeichnet werden, ab. Auf diesem Wege versucht das Unternehmen scheinbarweise, sich der von der Bundesnetzagentur entsprechend der gesetzlichen Regelungen vorgegebenen Verpflichtung zu Call-by-Call und Preselection zu entledigen. Dabei ist es immer noch rund die Hälfte der Kunden in Deutschland, die diese Angebote nutzt.

Da nach und nach alle Anschlüsse auf IP-Technologie umgestellt werden, handelt es sich hierbei also um einen rein strategisch motivierten Versuch der Telekom, ihre Marktmacht langfristig zum Nachteil der Verbraucher sowie des Wettbewerbs wieder zu festigen.

Der Netzbau der DTAG hat im vergangenen Jahr bei den Wettbewerbern zu erheblicher Planungsunsicherheit geführt und so dafür gesorgt, dass für viele Unternehmen keine ausreichende Entscheidungsgrundlage besteht, um weitere, auf dem TK-Markt dringend notwendige Investitionen zu tätigen.

### **Wettbewerber zahlen DTAG-Zeche**

Ein marktwirtschaftlicher Tiefpunkt des letzten Jahres war schließlich die Neufestlegung der Interconnection-Tarife. Auch in diesem Fall hat die Bundesnetzagentur der Forderung der Deutschen Telekom nach einer durchschnittlich mehr als zehnprozentigen Preiserhöhung keine klare Absage erteilt.



**Jürgen Grütner**

Geschäftsführer des VATM



Vieler wurden die Wettbewerber gezwungen, für Interconnection-Entgelte – also für die Zustellung von Telefongesprächen in das Festnetz des Ex-Monopolisten – mehr zu zahlen als zuvor.

Zu begründen sind die Tarifsteigerungen nicht etwa mit höheren Betriebskosten aufgrund geringerer Netzauslastung. Diese wurden bereits durch drastische Einsparungen unter anderem bei den Hardwarekosten ausgeglichen oder sogar überkompensiert. Die Preise hätten daher stabil bleiben wenn nicht gar gesenkt werden müssen.

Die DTAG rechnet vielmehr in ihre neuen Tarife Personalkosten ein, die ihr für den Abbau von eigenen Mitarbeitern entstanden sind. So bezahlen Wettbewerber sogar für das Erreichen genau der Effizienz, die eigentlich per Gesetz Maßstab jeder Kostenberechnung ist.

Parallel dazu wurden tatsächlich höhere Kosten der Wettbewerber nicht mehr anerkannt, und der bislang geltende Kostenaufschlag, den die DTAG für den Verkehr in die Netze der Wettbewerber zu zahlen hatte, wurde zu Gunsten des Ex-Monopolisten gestrichen.

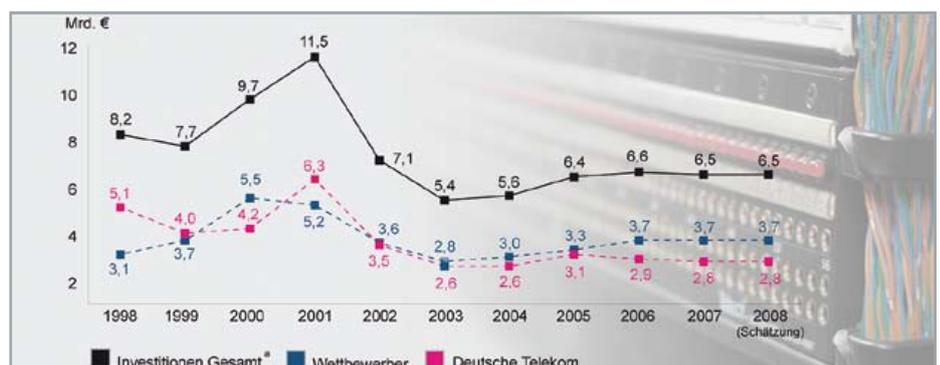
**Keine Anhebung der TAL-Entgelte**

Die Forderung nach einer Anhebung der Entgelte für den Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung (TAL) der Deutschen Telekom würde nur einige wenige Unternehmen, insbesondere die DTAG, bevorzugen. Investoren und TK-Unternehmen, die langfristige Investitionen in den deutschen Telekommunikationsmarkt tätigen wollen, sind auf eine konsequente, nachvollziehbare und auf den Marktgegebenheiten basierende Preisfestsetzung angewiesen, die regelmäßig durch die Bundesnetzagentur überprüft werden muss. Diese Grundsätze müssen auch für das im deutschen Markt wichtigste

**Auch im Jahr 2008 tragen die Wettbewerbsunternehmen deutlich mehr als die Hälfte der Gesamtinvestitionen im deutschen Telekommunikationsmarkt und treiben Innovationen voran**

Investitionen in Telekommunikations-Sachanlagen

Quelle: DIALOG CONSULT-/VATM-Analysen und -Prognosen



a) Inkl. Investitionen in TV-Breitbandkabelnetze zum Angebot von TK-Diensten.

und erfolgreichste Vorleistungsprodukt, die Teilnehmeranschlussleitung, gelten. Künstlich hohe Vorproduktpreise dagegen schaden dem Industriestandort Deutschland und verhindern Investitionen.

### **Griff in die sozialistische Mottenkiste als neue Strategie**

Zu einer starken Verunsicherung bei den Investoren hat auch die Forderung der DTAG geführt, unter dem Vorwand der Planungssicherheit die Geltungsdauer von Regulierungsverfügungen auf fünf bis zehn Jahre verlängern zu wollen und so eine lange künstlich hohe Festlegung von Vorproduktpreisen zu erreichen. Eine Preisorientierung am Markt würde auf diese Weise ad absurdum geführt.

Dies erinnert an längst überwunden geglaubte Markteingriffe aus kommunistischen und sozialistischen Zeiten. So wurde zu Beginn der Regulierung der Überprüfungszeitraum auf Wunsch der DTAG auf zwei Jahre festgesetzt – obwohl die EU drei Jahre erlaubt hätte. Strategisch rechnete die DTAG damals bei kürzeren Überprüfungsphasen mit einem schnelleren Ausstieg aus der Regulierung.

### **Planungsunsicherheit bei Mehrwertdiensten**

Das letzte Jahr war für die Mehrwertdiensteanbieter ein kritisches Jahr. 2008 war geprägt von Verzögerungen auf Seiten der Bundesnetzagentur. So wurde zum Beispiel bei der Umstellung auf All-IP bislang kein Migrationsplan erarbeitet, der den Mehrwertdienstemarkt berücksichtigt.

Mindestens genauso schwerwiegend ist, dass die Bundesnetzagentur im Bereich der 118-Gasse keine neuen Regelungen gemeinsam mit den Wettbewerbern entwickelt, sondern an den alten, unzulänglichen Regelungen festhält. Dabei sind gerade die Weiterleitungen in der 118-Gasse von höchster wirtschaftlicher Bedeutung. Rufnummerngassen waren ursprünglich reine Auskunftsdienste und wurden für die Servicedienstewahl von der Bundesnetzagentur nicht nur toleriert, sondern in dieser Form sogar gewünscht, so zum Beispiel beim Wetterdienst oder der Bahnauskunft. Der Richtungswechsel der Bundesnetzagentur führt zu großen Verunsicherungen auf dem Mehrwertdiensteanbietermarkt und verspielt eine Chance, gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Investitionen zu befördern und Arbeitsplätze zu sichern.

Auch die Umsetzung der EU-Vorgaben in Deutschland ging zum Teil leider an den deutschen Marktgegebenheiten vorbei. Die Unternehmen der TK-Branche hätten sich hier eine differenziertere Haltung gegenüber allgemeinen Vorgaben der EU gewünscht.

So hätte die Bundesnetzagentur zum Beispiel bei der Entlassung der DTAG aus der Regulierung im Fall der Märkte 2 und 3 von den allgemeinen Annahmen der EU abweichen müssen. Stattdessen folgte sie der Marktempfehlung und sprach – trotz des aktuell in Deutschland festgestellten hohen Marktanteils der Deutschen Telekom – langfristig von einer Tendenz zu „potentiellem Wettbewerb“. Ob so eine vage Erwartung tatsächlich eintre-

ten wird, obwohl es offensichtlich auch in vielen Bereichen aus technischen und ökonomischen Gründen keine positive Wettbewerbsentwicklung gibt, darf stark bezweifelt werden.

Die TK-Branche braucht einen Regulator, der dort wo es sinnvoll ist, europäische Vorgaben konsequent umsetzt, wenn notwendig aber die Belange des deutschen Marktes berücksichtigt und die nationalen Interessen aktiv und gut begründet in Brüssel durchsetzt.

Die erkennbare Remonopolisierung des TK-Marktes wird politisch und regulatorisch zunehmend toleriert. Es ist daher durchaus verständlich, dass in immer mehr Unternehmen der Ruf nach einer europäischen Regulierung laut wird.

Der VATM hält nach wie vor an einem starken deutschen Regulierer fest. Die Erfahrungen des letzten Jahres zeigen aber deutlich, dass es eine wirksame europäische Aufsicht geben muss, die politisch motivierte Einflussnahmen oder Unterlassungen verhindern hilft und damit letztendlich die Unabhängigkeit der nationalen Regulierung stärkt.

Eine Politik, die sich – wie bei VDSL – nun wieder darauf einlässt, den Wünschen vermeintlicher nationaler Champions zu entsprechen, schwächt genau diejenigen, die die eigentliche Stärke unseres Landes ausmachen, nämlich die mittelständischen Unternehmen.

Allerdings agiert auch Brüssel nicht nur geschickt und konsequent. Wer

**Die Deutsche Telekom hält Ende 2008 weiterhin mit 57,3 Prozent mehr als die Hälfte aller Breitbandanschlüsse in ihrem Netz**

↙ Direkt geschaltete Breitband-Anschlüsse in Deutschland

Quelle: DIALOG CONSULT/  
VATM-Analysen und -Prognosen



- a) Hierzu zählen breitbandige Kabelmodem-, Powerline- und Satelliten-Anschlüsse – letztere werden nicht nur von Wettbewerbern, sondern teilweise auch von der Deutschen Telekom vermarktet.
- b) Alternative Anschlussnetzbetreiber (ANB), die eigene Anschlussnetze (meist auf Basis von DT-Teilnehmeranschlussleitungen) betreiben.
- c) Von der Deutschen Telekom betriebene DSL-Anschlüsse, die von alternativen Anbietern vermarktet und betreut werden.

bei Roaming zum zweiten Mal – dem kurzfristigen politischen Erfolg gezollt – die eigenen Regulierungsmechanismen außer Kraft setzt und Endkumentarife im Mobilfunk durchreguliert, schafft ebenfalls keine Planungssicherheit für den Markt.

### **Im Fokus: Glasfaserausbau**

Auch hier war es nicht die Deutsche Telekom AG, die im Jahr 2008 den Glasfaserausbau in den allgemeinen gesellschaftspolitischen Fokus gerückt hat, sondern es ist wieder einmal den Aktivitäten der Wettbewerber zuzuschreiben, dass bereits regional die Glasfaser bis ins Haus gebracht wird.

Aber wie beim VDSL-Ausbau scheinen einzelne Politiker erneut bereit zu sein, lieber auf den Masterplan eines Großunternehmens zu setzen, anstatt sich auf die Innovationsbereitschaft und die Investitionsmöglichkeiten vieler kleiner Unternehmen zu verlassen. Dabei sind es gerade diese Unternehmen, die mit dem regionalen Ausbau deutlich schneller zu einem letztlich deutschlandweiten Netz kommen werden als eine langfristige Deutschland-Planung.

### **Schließung der weißen Flecken: bestmögliche Lösung erreichen**

Für die Schließung der weißen Flecken hat das Jahr 2008 keinen ausreichenden Fortschritt gebracht. Durch die Ankündigung von Fördermitteln sank die Realisierungsquote örtlicher Anschlussvorbereitungen in den betroffenen Gebieten drastisch. Leider wurden die Förderrichtlinien so ausgestaltet, dass Funk- und Satel-

litenlösungen nur unnötig schwer oder gar nicht zu realisieren sein werden, und dies obwohl Funk und gerade der Satellit in den schwierigsten Fällen oft die einzig sinnvolle wirtschaftliche Lösung darstellen. In Brüssel hat man das Problem inzwischen erkannt und fördert die britische Satellitenkommunikation. In der Schweiz wird per Satellit die Grundversorgung der Bevölkerung sichergestellt während bei uns diese Technologie nicht einmal förderbar ist. Politik versagt, wenn gleichzeitig Steuermittel für einen Luxusausbau per Glasfaser verwendet werden können, nicht aber vorrangig für die Grundversorgung der Bevölkerung eingesetzt werden.

Selbst die erste bundesweite Bedarfsabfrage, mit der die Planung in den weißen Flecken deutlich vereinfacht und verbilligt werden sollte, verzögerte sich um viele Monate, weil einzelne Bundesländer eigene lokale Projekte und Aktivitäten in den Vordergrund rücken wollten. Ungeachtet der verständlichen regionalen Interessen muss allen Beteiligten klar sein, dass der Technologie-Einsatz zur Erschließung der weißen Flecken nicht nach dem Prinzip „Nähe“ von zufällig ortsansässigen Unternehmen geleistet werden kann. Die bestmögliche Lösung aus ganz Deutschland für die einzelnen betroffenen Regionen – darauf kommt es bei der Schließung der weißen Flecken an.

### **Zügige Freigabe der digitalen Dividende**

Auch die in anderen Ländern bereits genutzte Möglichkeit, die digitale Dividende zumindest teilweise volks-

wirtschaftlich sinnvoll zu nutzen und für die Breitbandanbindung der Bevölkerung zu verwenden, scheint wieder auf dem Spiel zu stehen.

Nachdem man zunächst deutliche Fortschritte beobachten konnte und die Vertreter der Fernsehanstalten mit immer dürftigeren Argumenten auf dem Rückzug waren, scheint das Besitzstanddenken und das Machtspiel der Medienanstalten erneut begonnen zu haben.

Obwohl auch in der Politik klar wurde, dass weder HDTV per Funk noch „Rangiermöglichkeiten“ letztlich dazu führen dürfen, dass wertvollstes Frequenzspektrum nicht für die dringend erforderliche flächendeckende Breitbandversorgung genutzt wird, diskutiert man nun wieder über theoretische Bedarfsanforderungen und stellt technische Probleme in den Vordergrund, die – sofern vorhanden – in Deutschland genauso lösbar sind wie in anderen europäischen Ländern.

### **Wirtschaftsministerkonferenz setzt richtige Ziele**

Die Wettbewerber begrüßen in diesem Zusammenhang ausdrücklich den Mitte Dezember 2008 gefassten Beschluss der Wirtschaftsministerkonferenz der Länder, der eine gute Grundlage für schnelle Investitionen, einen konsequenten Breitbandausbau auch auf dem Land und für Wettbewerb bietet, von dem alle Bürger profitieren können. Die zügige Freigabe der digitalen Dividende zur breitbandigen Versorgung ländlicher Gebiete

ist ebenso essenziell wie deutlich günstigere Vorproduktpreise, damit schnell Investitionen in neue effiziente Infrastrukturen ausgelöst werden. Im Ergebnis könnten die Wettbewerbsunternehmen im deutschen Telekommunikationsmarkt das Problem der immer noch unversorgten Gebiete schneller, günstiger und effizienter lösen, indem sie etwa modernste Glasfaser und Funktechnologien verwenden. In nur 12 bis 15 Monaten können flächendeckend Übertragungsraten von mindestens drei MBit/s geschaffen werden – und das bei weiterhin günstigen Preisen für die Endkunden. Im ersten Schritt würden 1,5 Milliarden Euro für die Versorgung des ländlichen Raumes in den Ausbau investiert. Für eine komplette Versorgung mit Glasfaser in ganz Deutschland werden mindestens noch einmal 40 Milliarden Euro in den nächsten zehn Jahren benötigt.

Gerade angesichts der jetzigen Wirtschaftslage braucht die TK-Branche die notwendigen politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen auf Bundes- und EU-Ebene, die eben nicht nur ein Unternehmen bevorzugen, sondern Investitionsmöglichkeiten und neue Arbeitsplätze bei allen Unternehmen auf dem TK-Markt schaffen.

Nur so kann die TK- und ITK-Branche weiter wichtigster Treiber für Effizienzsteigerungen der ganzen Wirtschaft bleiben. Die Zukunft der TK-Branche ist damit von größter Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit unseres Wirtschaftsstandortes.

## → Regulatorische Herausforderungen

### in Zeiten der Finanzkrise

Das beherrschende Thema in Wirtschaft und Politik ist gegenwärtig die weltweite Finanzkrise. Weil hiervon mittlerweile die gesamte Wirtschaft erfasst wird, kann auch die Telekommunikationsindustrie nicht unbeeindruckt bleiben. Einige Akteure sehen hierin offenbar einen willkommenen Anlass, Erleichterungen und Vergünstigungen für das eigene Unternehmen zu fordern. Solche Postulate gipfeln in der Behauptung, nun sei es an der Zeit, Regulierungseingriffe zu lockern oder komplett zurückzunehmen. Dieses ist schon deswegen bemerkenswert, weil die Finanzkrise das Lager der Befürworter einer strengeren Finanzmarktregulierung deutlich gestärkt hat. Forderungen nach weniger Regulierung sind demgegenüber zurzeit eher unpopulär.

Es soll hier nicht der Eindruck erweckt werden, Telekommunikationsregulierung sei mit der nunmehr allseitig geforderten Finanzmarktregulierung vergleichbar. Allerdings ist doch bemerkenswert, dass die einen die Krise nutzen, um mehr staatliche Eingriffe (in den Finanzsektor) zu fordern, während andere gerade die umgekehrte Schlussfolgerung für den Telekommunikationssektor ziehen, weil zu viel staatliche Regulierung eher schade denn nutze.

Allen gegenteiligen Behauptungen zum Trotz hat die Bundesnetzagentur in den vergangenen zehn Jahren stets eine Regulierung mit Augenmaß verfolgt, die die Bedürfnisse aller Marktteilnehmer angemessen und hinreichend berücksichtigt. Dadurch ist es gelungen, einen stabilen Rah-

men für Investitionen und Wettbewerb zu schaffen. Dies belegen die regelmäßig in unseren Berichten veröffentlichten Zahlen. Bemerkenswert ist auch, dass die Aktien von Telekommunikationsanbietern in Deutschland wie Europa weit weniger von den Turbulenzen an den Börsen betroffen sind als der Gesamtmarkt oder gar andere Branchen wie die Finanz- oder Automobilwirtschaft. Offenbar wissen inzwischen Investoren die geringere Anfälligkeit von Netzwirtschaften für Wirtschaftszyklen und die Aussicht auf vergleichsweise stabile und sichere Renditen zu schätzen. Die deutlich gestiegene Anzahl von Investoren, die bei Bundesnetzagentur um Termine nachfragen, ist hierfür ein weiterer Indikator.

Vor diesem Hintergrund würde man den Unternehmen und Investoren falsche Signale geben, wenn jetzt eine völlige Umkehr bzw. starke Veränderung des regulatorischen Rahmens angestrebt würde. Das schließt nicht aus, dass man bei veränderten Marktbedingungen auch zu anderen Instrumenten greift und angemessen den veränderten Umständen Rechnung trägt. Die Bundesnetzagentur hat schon in der Vergangenheit – z.B. bei Fragen einer angemessenen Verzinsung – die jeweiligen Marktbedingungen einbezogen und immer wieder Flexibilität bei der Bewertung des Marktrisikos signalisiert, so auch bei der Diskussion um den Paragraphen 9a des TKG. Außerdem haben wir auch mit den jüngsten Entscheidungen zu Teilmärkten wie Auslandsverbindungen oder Gesprächen in die Mobilfunknetze gezeigt, dass wir uns sehr



**Matthias Kurth**

Präsident der  
Bundesnetzagentur

wohl aus der Regulierung zurückziehen, wenn die jeweiligen Marktverhältnisse einen stabilen Wettbewerb signalisieren.

Gleichwohl plädieren einige für eine radikale Kehrtwende der Regulierung und bezeichnen das bisherige Szenario als investitionsfeindlich. Die in unseren Jahresberichten und auch von Dritten publizierten Zahlen zu den jährlichen Investitionen belegen diese These in keiner Weise. Gerade die Wettbewerber haben in den vergangenen Jahren kontinuierlich in den Ausbau eigener Infrastrukturen investiert, selbst in den Zeiten, als der Incumbent nach dem Platzen der Internetblase gezwungen war, seine Investitionstätigkeit merklich zurückzuführen. Derartige Investitionen haben es ermöglicht, dass sich die Bundesnetzagentur z.B. aus der Regulierung von Vorleistungen teilweise zurückziehen kann, weil hier der Wettbewerber

der Telekommunikationsmärkte einen ungeahnten Grad des Feintunings erfahren hat. Regulierungseingriffe bedürfen schließlich einer umfassenden Marktdefinition und Marktanalyse, auf deren Basis dann eine wohlbegründete Regulierungsverfügung für jeden einzelnen Markt bzw. für Teilmärkte erfolgt. Entwürfe dieser Entscheidungen werden zunächst national und in einem weiteren Schritt auf Ebene der übrigen 26 nationalen Regulierungsbehörden sowie der Europäischen Kommission beraten. Letztere hat bei den Marktanalysen sogar ein Vetorecht, mit dem sie das Inkrafttreten der Marktanalyse verhindern kann. Da zudem fast jede Entscheidung gerichtlich angegriffen wird, sorgen auch die Gerichte dafür, dass Unsicherheiten bei der Rechtsauslegung beseitigt werden und die Entscheidungen der Bundesnetzagentur wohlbegründet sein müssen, wenn – wie in den meisten Fällen – die Prozesse

Zu den prominenten Gästen beim ersten Tele-Kompass in Brüssel gehörte auch der Präsident der BNetzA, Matthias Kurth, hier mit VATM-Präsident Gerd Eickers und Präsidiumsmitglied Renatus Zilles.



auf Angebote mehrerer Wettbewerber zurückgreifen kann.

Nicht zuletzt vergessen die Kritiker der Regulierungspraxis, dass mit der TKG-Novelle 2004 die Regulierung

zugunsten der Bundesnetzagentur ausgehen sollen. Ich kann nicht nachvollziehen, dass angesichts der Bedeutung von nationalen Gerichten und der Europäischen Kommission von einigen ständig von großer Machtfülle

der Bundesnetzagentur aufgrund beträchtlicher Entscheidungsspielräume gesprochen wird.

Bedauerlicherweise hat auch die Europäische Kommission mit ihrer jüngsten Veröffentlichung zum Thema Next Generation Networks nicht gerade zur Klarheit bei den zukünftigen Rahmenbedingungen gesorgt. Die Kommission sieht offenbar den Zugang zu Kabelkanälen für Wettbewerber als europaweites Allheilmittel zur Förderung von Investitionen in alternative Infrastrukturen vor. Damit negiert sie die Tatsache, dass die Verbreitung von Kabelkanälen in Europa von Land zu Land höchst unterschiedlich ausgeprägt ist. Während in einem Land mit einem solchen Zugang gewisse Erfolge erzielt werden können, geht die ausschließliche Fokussierung auf den Zugang zu Leerrohren in einigen Mitgliedstaaten im wahrsten Sinne des Wortes ins Leere. Dieser Fall verdeutlicht, dass angesichts historisch gewachsener Unterschiede in den Mitgliedstaaten ein „One-size-fits-all-Ansatz“ kontraproduktiv ist und dass den nationalen Regulierungsbehörden Spielräume verbleiben müssen, um auf die jeweilige Marktsituation mit angemessenen Mitteln aus einem hinreichend konkreten Instrumentenkasten reagieren zu können.

Die Chance, dass zwei Partner gemeinsam neue Infrastrukturen verlegen, sollte so weit wie möglich ergriffen und genutzt werden. Wenn dabei ein Zugang für Dritte nicht ausgeschlossen wird, kann man unter Wahrung der Prinzipien von Transparenz und Nichtdiskriminierung auf eine Ex-ante-Re-

gulierung der Zugangsentgelte unter Umständen verzichten und sich den Markt – ähnlich wie im Mobilfunk – entwickeln lassen. Es muss ein Anreiz für die Infrastrukturinvestitionen vorhanden sein, der langfristig planbare Investitionspläne ermöglicht.

Aber selbst wenn nur ein Netzbetreiber neue Infrastrukturen verlegen sollte, ist das von der Europäischen Kommission vorgeschlagene Modell der „Risikoprämien“ zu hinterfragen. Bereits heute schreibt das TKG vor, dass bei der Ermittlung der angemessenen Verzinsung des eingesetzten Kapitals auch die leistungsspezifischen Risiken des eingesetzten Kapitals gewürdigt werden können. Ein höheres Risiko einer Investition kann somit über einen höheren Zinssatz voll abgegolten werden, ohne dass der Netzbetreiber vom Risiko eines „stranded investments“ gänzlich befreit würde. Eine über diesen Risikoaufschlag beim Zins hinausgehende „zusätzliche“ Risikoprämie ist jedoch abzulehnen, weil sie nur darauf ausgelegt sein kann, das Investitionsrisiko einseitig vom Investor auf die Nachfrager abzuwälzen. Hiervon zu unterscheiden sind wünschenswerte Kooperationen mehrerer Netzbetreiber, die durch gemeinsame Investition in gemeinschaftlichem Eigentum befindliche Infrastruktur das Risiko eines „stranded investments“ auf mehrere Schultern verteilen wollen.

Die Gruppe der Europäischen Regulierungsbehörden hat in ihrer Stellungnahme die Schwächen des Ansatzes der Europäischen Kommission aufgezeigt und für eine Beibehaltung des

Der VATM CeBIT-Abend bestätigte auch 2008 wieder seinen Ruf als wichtigster Treffpunkt der ITK-Branche während der weltgrößten Computerfachmesse in Hannover. Über 340 Gäste aus Politik, Regulierung, Unternehmen und Medien waren der Einladung des Verbandes gefolgt und nutzten die Veranstaltung – wie VATM-Präsidiumsmitglied Dr. Horst Lenmertz – zum intensiven Meinungsaustausch.



etablierten Kostenbegriffes plädiert. Dies führt langfristig zu mehr Wettbewerb – auch im Bereich der Infrastruktur – als ein Konzept, das letztlich nur darauf gerichtet ist, mal den Wettbewerbern und mal den Incumben-

ts ein „Zuckerl“ zu geben. Ich hoffe, dass die Kommission die Schwächen ihres Vorschlags rasch einsieht und zu einem stabilen und verlässlichen Rahmen zurückkehrt, der die nationalen Besonderheiten hinreichend würdigt.

## Statement

### → Im Wechselbad der Entwicklungen

Es brodelte seit einiger Zeit und zu Beginn des Jahres 2008 begann es richtig zu kochen. In einer beispiellosen Aktion wehrten sich die alternativen Anbieter gegen die massiven Umschaltprobleme bei der Bereitstellung der Teilnehmeranschlussleitung (TAL). Rund 140.000 Kunden wurden nicht zeitgemäß auf alternative Netze umgestellt. Mithilfe eines neuen Standardvertrages, der Mahnung durch die Bundesnetzagentur und intensiver Verhandlungen mit der Deutschen Telekom konnte das Geschäft mit den schnellen Breitbandanschlüssen wieder in geordnete Bahnen gelenkt werden.

Dieses Beispiel zeigt, wie hoch noch immer die Abhängigkeit der alternativen Anbieter von der Deutschen Telekom ist. Eine ähnliche Situation droht bei neuen Bottleneckressourcen. Um für die Investitionen der alternativen Netzbetreiber in den nächsten Jahren noch Anreize zu schaffen, ist nach wie vor eine konsistente und konsequente Regulierung erforderlich.

Gerade durch die alternativen Angebote ist der Markt im letzten Jahr dank sinnvoller Vorgaben der BNetzA gewachsen. Eher hinderlich sind Entscheidungen, die den Wettbewerb mittelfristig wieder ausbremsen. Konkret sind die Entgelterhöhungen für die ZISP-Vorleistungen und die grenzwertig niedrigen Entgelte für den Bitstream-Zugang zu nennen. Die negative Auswirkung dieser Erhöhung ist eine Abwanderung der Reseller von alternativen Backbonebetreibern zurück zur Deutschen Telekom. Die deutlich höheren Gebühren für ZISP

führen also zu einer negativen Wettbewerbsentwicklung und schaffen Planungsunsicherheit für alternative Investitionen. Noch nachhaltiger wird sich die erstmalige Entscheidung der IP-Bitstream-Entgelte und die erstmalige Einführung des Stand-alone-Bitstreams auf die Marktentwicklung auswirken. Grundsätzlich begrüßen wir bei Telefónica Deutschland die Einführung des Stand-alone-Bitstream-Zugangs als sinnvollen Komplementärzugang zu DSL. Als kritisch erachten wir aber die niedrigen Preise für die Bitstream-Vorleistung. So rechnen sich Investitionen für alternative Anbieter in dünn besiedelten Gebieten nur noch schwer. Investitionen in alternative Infrastrukturen waren aber mit der wichtigste Motor für den Boom der Highspeed-Internetzugänge.

Auch wenn sich 2008 das Wachstum im DSL-Geschäft leicht relativiert hat, herrscht grundsätzlich noch eine große Dynamik im Markt, die auch zukünftig gefördert werden muss. Deshalb kommt es auch 2009 auf eine wettbewerbsfreundliche Regulierungspolitik an, die eine Remonopolisierung der Deutschen Telekom bremst.

In diesem Jahr stehen wichtige Entscheidungen an, wie etwa die Neufestlegung der monatlichen Gebühren der TAL. Mit besonderer Sorgfalt müssen vor allem das Thema Regionalisierung und die Bedingungen für den Zugang der Anschlussnetze der Zukunft diskutiert werden. Der Markt lebt vom Wettbewerb – faire Bedingungen für alle sind die Voraussetzung.



**Johannes Pruchnow**

CEO der

Telefónica Deutschland GmbH



**Peer Knauer**  
Vorstandsvorsitzender der  
Versatel AG



Entwicklung der Marktbereiche → Festnetz/Breitbandzugang

## Statement

### → Absenkung der TAL-Entgelte unverzichtbar

Die deutsche Telekommunikationsbranche steht in den nächsten Jahren vor gewaltigen Herausforderungen. Angesichts einer zunehmenden Saturierung des Breitbandmarktes, stetig fallender Preisen im Festnetz- und Mobilfunkgeschäft und des vorausgesagten exponentiellen Anstiegs des übertragenen Datenvolumens stellt sich besonders für die Festnetzbetreiber die Frage nach der Refinanzierung der bevorstehenden Investitionen in die eigene Infrastruktur.

Vor diesem Hintergrund hat es der Regulierer im Bereich der Teilnehmeranschlussleitung versäumt, im abgelaufenen Geschäftsjahr entscheidende Impulse für mehr Wettbewerb im Festnetzsegment zu setzen. Die Absenkungen bei den sogenannten TAL-Einmalentgelten sowie beim Line-Sharing waren insgesamt zu gering, um den alternativen Anbietern zusätzliche Investitionen in Netzausbau oder Produktinnovationen zu ermöglichen.

Ordnungspolitisch setzt diese viel zu zögerliche Entscheidung der BNetzA eine fatale Entwicklung fort, die sich bereits 2007 bei der ebenfalls unzureichenden Kürzung der monatlichen Mietkosten angedeutet hatte. Die BNetzA verpasste in beiden Fällen die Gelegenheit, die signifikanten Produktivitätssteigerungen bei der Bereitstellung der TAL in Form von niedrigeren Gebühren in vollem Umfang zu berücksichtigen.

Eine weitere deutliche Verringerung sowohl der einmaligen als auch der monatlichen TAL-Entgelte ist für die Herstellung konsistenter Marktbedin-

gungen aller Teilnehmer unentbehrlich. Die regulatorisch bedingten Wettbewerbsnachteile der Festnetzbetreiber gegenüber den Kabelnetzanbietern sowie den DSL-Wiederverkäufern müssen abgebaut werden, damit das Festnetz weiterhin eine Schlüsselrolle beim Ausbau der Breitbandtechnologie spielen kann.

In diesem Zusammenhang ist das oft vorgebrachte Argument, eine Absenkung der TAL-Entgelte würde zu einem weiteren Absinken des Endkundenpreisniveaus beitragen, sachlich falsch. Der Hauptgrund für die kontinuierlich rückläufigen Umsätze pro Kunde liegt in erster Linie im nach wie vor scharfen Preiskampf sowie dem Wettbewerb der verschiedenen technischen Infrastrukturen begründet.

Darüber hinaus ist für die Festnetzbetreiber längst die Profitabilität die entscheidende Kennzahl hinsichtlich der Bewertung ihres wirtschaftlichen Erfolgs. Angesichts auch künftig sinkender Umsätze in ihren klassischen Geschäftsfeldern stehen die Marktteilnehmer vor der Herausforderung, ihren Kompetenzvorsprung im Breitbandgeschäft zu nutzen sowie durch innovative und margenstarke Dienstleistungen neue Umsatzpotenziale zu erschließen.

Eine weitere Absenkung der TAL-Entgelte würde die Finanzierung des Netzausbaus der Teilnehmernetzbetreiber näher zu den Endkunden anregen. In diesem Kontext wäre damit ein entscheidender Beitrag zur Absicherung der Geschäftsmodelle alternativer Anbieter geleistet.

## Statement

### → NGN: keine nationalen Sonderregelungen

Gerade einmal zehn Jahre ist es her, dass in Deutschland das Fernmelde-monopol gefallen ist und der Wettbewerb in der Telekommunikationsbranche so richtig starten konnte. Seither sind nicht nur die Preise für Telefongespräche ins In- und Ausland rasant gefallen, auch die Geschäftsmodelle der Marktteilnehmer haben sich weiterentwickelt. Die technologischen Grenzen werden weniger wichtig, also die Trennung zwischen Festnetz, Mobilfunk, Internetzugang und Datendiensten. Stattdessen setzt sich die Überzeugung durch, dass diese Services alle zusammengehören und dass eine andere Unterteilung wichtiger ist: die nach Kundensegmenten, also etwa die Unterscheidung von Privat- und Geschäftskunden. Denn letztlich entscheidet sich der Kunde nicht für eine bestimmte Übertragungstechnik, sondern er möchte eine Dienstleistung nutzen.

Für die Kunden von BT, zu denen vor allem größere Unternehmen und Institutionen zählen, heißt das zum Beispiel: Geschäftsprozesse mithilfe moderner Informations- und Kommunikationstechnik rund um die Welt zu harmonisieren und effizient zu steuern. Umso wichtiger wird es sein, dass die Regulierung sich nicht vorrangig auf die nationalen Privatkundenmärkte konzentriert, sondern auch im Blick behält, dass international tätige Geschäftskunden von einem grenzübergreifend harmonisierten regulatorischen Rahmen sehr profitieren können.

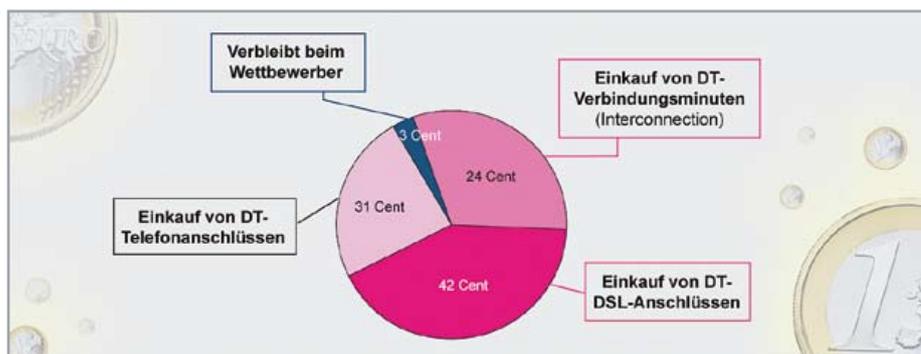
Gerade mit dem Entstehen der „Next Generation Networks“ wäre es wünschenswert, dass die neue Technologie möglichst vielen Anwendern zur Verfügung steht und nicht durch nationale Sonderregelungen eingeschränkt wird.



**Karsten Lereuth**  
CEO BT Germany

### Bei Resellern fließen 97 Prozent des Umsatzes (88 Prozent im Jahr 2007) an die Deutsche Telekom – hohe Vorproduktpreise und sinkende Endkundenpreise bedrohen die Überlebenschancen etlicher Wettbewerber

Anteil der Vorleistungsentgelte eines Resale-Wettbewerbsunternehmens pro Euro Umsatz (Schätzung für 2008)



Quelle: DIALOG CONSULT/VATM-Analysen und -Prognosen

DT = Deutsche Telekom

## Statement

### → **Betreiberauswahl muss Alternative bleiben**

**O. Kaan Varol**

Geschäftsführer der  
CALLAX Telecom Holding GmbH



So turbulent und bewegt der deutsche Telekommunikationsmarkt im Jahr 2008 auch erschienen sein mag, er bietet dennoch Konstanten. Zwar werden Kunden mit Begriffen wie dem „Neuen Festnetz“ und „NGN“ umworben, doch noch immer sind Call-by-Call und Preselection, kurz: die Betreiberauswahl, die einfachsten und schnellsten Möglichkeiten, bei einem Telefonat mit einem Anschluss der Deutschen Telekom AG Geld zu sparen.

Zwar sinkt der Anteil der über die Betreiberauswahl realisierten Minuten zugunsten der Komplettanschlüsse weiter, doch wird immer noch ein erheblicher Anteil der Wettbewerbsminuten über die Betreiberauswahl generiert.

Insbesondere für Gespräche in das Ausland und in die Mobilfunknetze wollen viele Kunden auf die günstigen Angebote der Anbieter von Betreiberauswahl nicht verzichten. Leider machen die neuen Technologien auch vor der Betreiberauswahl nicht halt. So hat die Deutsche Telekom AG

durch ihr Tochterunternehmen Congstar im August 2008 erstmals ein Produkt auf den Markt gebracht, bei dem die Kunden entgegen ihren Gewohnheiten auf die Nutzung der Betreiberauswahl verzichten müssen. Dies wurde durch die Umstellung der Anschlusstechnik auf ein Next Generation Network begründet. Dass dies jedoch nicht ausreicht, um die im Telekommunikationsgesetz gesetzlich vorgeschriebene Möglichkeit zur Betreiberauswahl zu unterbinden, hat die Bundesnetzagentur bereits durch Entwürfe für Marktdefinition und -analyse der Anschlussmärkte und der entsprechenden Vorleistungsmärkte klargestellt.

Durch die Umsetzung der Entwürfe in die Regulierungspraxis muss schnell geregelt werden, dass die Betreiberauswahl für den Kunden auch in Zukunft bei Nutzung des „neuen Netzes“ der Deutschen Telekom AG eine verlässliche Alternative für jedes einzelne Gespräch bleibt. Der VATM wird hierbei in seinen Forderungen von den Verbraucherschutzorganisationen unterstützt.

## Statement

### → Mehr Wettbewerb durch EU-weite Regulierung

Seitdem der Telekommunikationsmarkt in Deutschland geöffnet wurde, hat sich viel bewegt: COLT Telecom und andere Wettbewerber der Deutschen Telekom waren in der Lage, sich mit konkurrenzfähigen Angeboten langfristig am Markt zu positionieren. Davon profitieren nicht zuletzt die Kunden. COLT beispielsweise bietet Unternehmen jeder Größe maßgeschneiderte Telekommunikationslösungen und Services zu wirtschaftlichen und kalkulierbaren Konditionen an. Zu dieser Entwicklung hat die BNetzA entscheidend beigetragen.

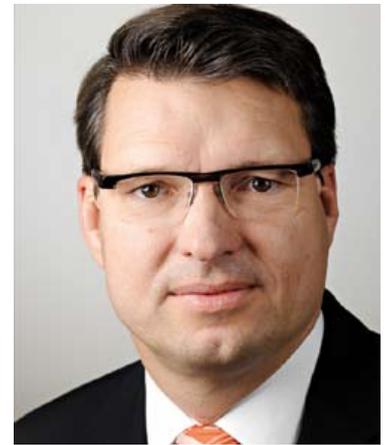
Dennoch: Der Staat hält immer noch rund 32 Prozent an der Deutschen Telekom. Interessenkonflikte lassen sich kaum vermeiden. Zudem wurden wiederholt regulatorische Entscheidungen getroffen, deren nachteilige Folgen die Wettbewerber noch Jahre später zu tragen hatten. Doch der diskriminierungsfreie Zugang zum Netz dominanter Betreiber ist wichtig für einen funktionierenden Wettbewerb. In diesem Zusammenhang ist positiv zu erwähnen, dass ein erheblicher Anteil der für die Wettbewerber erfreulichen Entwicklungen dem Regulierungswillen der EU-Kommission geschuldet ist. COLT befürwortet daher eine unabhängige Aufsicht auf EU-Ebene, die den Wettbewerb stärken und Fehlentwicklungen verhindern wird.

Gerade aus der Perspektive eines europaweit agierenden Anbieters ist der momentane Zustand kaum akzeptabel: Derzeit muss beispielsweise ein neuer Telekommunikationsdienst in nahezu allen EU-Mitgliedsstaaten separat angemeldet werden – bei

grenzüberschreitenden Diensten ist dies ein enormer Aufwand. Gäbe es hingegen eine europäische Regulierungsbehörde, könnte eine einzige Anmeldung ausreichen. Dabei muss betont werden, dass eine EU-Regulierungsbehörde natürlich keinen Ersatz, sondern nur eine Ergänzung für nationale Behörden darstellen kann.

Im September 2008 hat das Europäische Parlament in erster Lesung der Revision der bestehenden EU-Gesetzgebung zugestimmt. Zwar wird zunächst keine europäische Regulierungsbehörde, wie von der EU-Kommission vorgeschlagen, geschaffen – für einen solchen Schritt scheint die Zeit leider noch nicht reif zu sein. Doch die Lösung, die beschlossen wurde, weist in die richtige Richtung: Künftig wird ein sogenanntes Koregulierungssystem zwischen der EU-Kommission, den nationalen Regulierungsbehörden und dem neuen unabhängigen Expertengremium BERT (Body of European Regulators in Telecom) die Verantwortung für die Durchsetzung des gesamteuropäischen Binnenmarkts für Telekommunikationsdienste übernehmen.

Da diese Konstruktion zeitlich befristet ist, bleibt zu hoffen, dass es doch noch zur Etablierung einer europäischen Regulierungsbehörde kommt. Unabhängig von deren konkreter Ausgestaltung wird COLT jede weitere Vereinheitlichung des europäischen Regulierungsrahmens nutzen, um Geschäftskunden europaweit noch überzeugendere Produkte und Leistungen zur Verfügung zu stellen.



**Dr. Jürgen Hernichel**

Vorsitzender der  
Geschäftsführung der  
COLT Telecom GmbH



**Peter Zils**

Vorstandsvorsitzender der  
ecotel communication ag

Entwicklung der Marktbereiche → Festnetz/Breitbandzugang

## Statement

### → FMC: Kundenbindung und Wertschöpfung

Die deutschen Telekommunikationsanbieter werden sich im Jahr 2009 intensiv mit dem globalen Trend der „Fixed-Mobile-Convergence“ (FMC) beschäftigen müssen. Kunden möchten zunehmend sämtliche Dienste aus einer Hand beziehen und werden zukünftig präferiert auf Anbieter zugreifen, die Festnetz-, Daten- und Mobilfunklösungen im „Bundle“ anbieten können.

Damit einhergehend werden neue innovative Dienste entstehen. Auf mobilen Endgeräten werden Businessanwender zunehmend Datenapplikationen nutzen, die am Büroarbeitsplatz längst zum Alltag gehören. Den Anforderungen nach einer einheitlichen und netzübergreifenden Kommunikation stehen aber im Wesentlichen zwei Faktoren entgegen: einerseits die um ein Vielfaches höheren Entgelte für Sprach- und insbesondere Datenanwendungen, andererseits die in zwei „Lager“ geteilten Anbieter von Festnetz- und Mobilfunkdiensten. Nachdem sich in den letzten zwei Jahren zumindest die Preise für Sprachdienste deutlich bewegt haben, zeichnet sich ab, dass auch die Übertragung größerer Datenmengen im Mobilfunk erschwinglich wird.

Während aber in den anderen europäischen Ländern ein Zusammenwachsen der beiden Teilmärkte festzustellen ist, bereiten sich hierzulande nur wenige Unternehmen auf den zukünftigen Wettbewerb vor. Ganz im Gegenteil schreitet die Konsolidierung hier überwiegend vertikal voran, und Konzentrationsprozesse sind in erster Linie bei den Service Providern

im Mobilfunk- und DSL-Markt zu beobachten.

Somit fand auch ecotel für ein FMC-Angebot an seine Endkunden keine Vorleistungsprodukte im Markt vor und hat deshalb gemeinsam mit Partnern zwei Unternehmen zur Bereitstellung von FMC-Vorleistungen gegründet. Seit April 2007 erbringt die mvneco GmbH als technischer Enabler sogenannte Managed Services für MVNOs und Netzbetreiber. Neben ecotel hat mvneco u.a. einen bundesweit agierenden Teilnehmernetzbetreiber und einen der drei großen Mobilfunk-Serviceprovider als Kunden gewinnen können. Inzwischen nutzen nahezu 100.000 Kunden entsprechende Mobilfunkdienste über die mvneco-Plattform.

Die i-cube GmbH übernimmt mittels der sogenannten Carrier Aggregation Plattform (CAP) den gesamten Provisionierungs- und Logistikprozess von ZISP-, CLS-, Wholesale- und Resale-DSL sowie ab dem ersten Quartal 2009 IP-BSA-Anwendungen der im Markt agierenden Vorleistungslieferanten. Letztlich ermöglicht die CAP-Plattform den Einstieg in eigenständige VoIP-Dienste auf Basis entbundelter Teilnehmeranschlüssenleitungen (TAL) sowie IP- Bitstream-Access. Auf Basis dieser Vorleistungen können neben ecotel auch andere TK-Anbieter, Service-Provider und branchenfremde Vermarkter über die komplette Bereitstellung und Abrechnung von DSL-, TAL- und Mobilfunkprodukten verfügen und die besonderen Wachstumschancen, die durch die neuen Konvergenzangebote entstehen, frühzeitig nutzen.

## Statement

### → Den Kunden nicht aus den Augen verlieren

Wie sagt man: kleine Kinder – kleine Sorgen, große Kinder – große Sorgen. Der liberalisierte Telekommunikationsmarkt wird erwachsen. Die wichtigste Säule funktionierenden Wettbewerbs ist der Zugang zur Teilnehmeranschlussleitung. In den Zugang zu Kupferinfrastrukturen wurde viel Geld investiert, auch von envia TEL. Über diese Infrastrukturen bieten wir DSL-Produkte für Geschäftskunden an.

In der Telekommunikationsbranche wird gegenwärtig eine Vielzahl von Themen diskutiert. Dabei geht es sehr oft auch um die Tragfähigkeit der TAL-Geschäftsmodelle. Das Marktwachstum der klassischen DSL-Produktwelt hat seinen Höhepunkt überschritten, die Kupferdoppelader in ihrer derzeitigen Netzstruktur stößt an Leistungs- und Verfügbarkeitsgrenzen. Wachsende Beschaltung führt zu sinkenden Bandbreiten für die Nutzer. Und als ob wir noch nicht genug Sorgen hätten: Der Kunde will auch noch mehr Bandbreite für den gleichen Preis.

Jede Kundenbeziehung, jedes Produkt und jede Infrastruktur unterliegt einem Lebenszyklus. Doch gibt es Möglichkeiten, Lebenszyklen zu verlängern. Im Bereich der Kunden pflegen wir die Beziehung. Die Möglichkeiten der „TAL-Marktpflege“ sind unserer Meinung nach noch nicht ausgeschöpft. Die Marktteilnehmer und insbesondere die Regulierungsbehörde können hier noch viel für einen funktionierenden Markt tun. Wir schlagen vor:

- ein ganzheitliches Konzept für den Zugang zum KVz mit weitreichenden Verpflichtungen für die DTAG,

- ein abgestimmtes und verbindliches Marktmigrationskonzept aller relevanten Marktteilnehmer hin zum Next Generation Network – auch über ein technologisches Migrationskonzept kann man sich austauschen.

In Zukunft gewinnt die Glasfaserinfrastruktur zum Kunden an Bedeutung: mehr Bandbreite für alte und neue Dienste, höhere Zufriedenheit des Kunden in Bezug auf Leistung und Qualität.

Die Darstellung der Wirtschaftlichkeit derartiger Investitionen ist eine langfristige. Beim Nachdenken über die dafür notwendigen Erträge kommen wir zur wichtigsten Frage: Was will der Kunde eigentlich? Was will er heute, wie lebt und kommuniziert er morgen? Welches Budget hat er heute, wie viel gibt er uns morgen – für welche Leistung? Welche Argumente werden ihn überzeugen? Die alten Feindbilder sicherlich nicht. Ein neuer Infrastrukturlebenszyklus beginnt also. Neue Dienste sind schon da – und werden von der jungen Generation bereits genutzt. An Bedarf nach Kommunikation wird es in einer vernetzten und globalen Welt nicht mangeln.

Die Situation an den Finanzmärkten sollte einen FTTx-Hype verhindern. Dann gibt es auch keine Enttäuschung. Und uns bleibt mehr Zeit für durchdachte Lösungen – im technischen Sinne wie auch hinsichtlich der Marktgestaltung. Das Geschäft wird wohl auch lokaler – eine passende Aufgabe für die regionalen Netzbetreiber. Business is local – dort, wo der Kunde ist.



**Thomas Wellhausen**

Geschäftsführer der  
envia TEL GmbH





**Hans-Joachim Iken**

Vorsitzender der Geschäftsführung der EWE TEL GmbH

Entwicklung der Marktbereiche → Festnetz/Breitbandzugang

## Statement

### → Sicherheit für künftige Breitbanderschließung

EWE TEL hat in den vergangenen Jahren den DSL-Ausbau im Ems-Weser-Elbe-Gebiet konsequent vorangetrieben. Im Jahr 2000 war Bremen das erste Ortsnetz, das mit der schnellen Internettechnologie erschlossen wurde. In den folgenden Jahren war EWE TEL in vielen Ortsnetzen – gerade in den kleineren – der einzige Anbieter von DSL. Heute ist jedes der 362 von EWE TEL erschlossenen Ortsnetze DSL-tauglich. Jedoch hat gerade ein Flächenland wie Niedersachsen mit der physikalisch beschränkten Reichweite der DSL-Versorgung zu kämpfen.

EWE TEL als regionaler TK-Anbieter vor Ort ist weiter bereit, Breitband in die Fläche zu bringen. Dazu muss aber die Politik Anreize für Infrastrukturinvestitionen schaffen, die durch eine zuverlässige und konsistente Regulierung gestützt werden. Bei der Regulierung der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) wurden die Spielregeln seinerzeit geändert, indem nachträglich weitere Vorleistungsprodukte eingeführt wurden. Die Entgelte für solche Vorleistungsprodukte müssen jedoch einen ausreichenden Abstand zum Preis für die Teilnehmeranschlussleitung aufweisen. Das ist heute nicht der Fall.

Die Deutsche Telekom hat angekündigt, ihr Netz auf Glasfasertechnologie umzustellen und ihre Hauptverteiler zurückzubauen. Damit wird das bisherige Vorleistungsprodukt „HVT-TAL“ mittelfristig entfallen. Infrastrukturanbieter müssen zukünftig entweder eigene Glasfaserkabel bis zum Endkunden legen, die Kabelverzweiger (KVz)

der Deutschen Telekom erschließen oder sich aus der Fläche zurückziehen und auf Bitstromzugang setzen. EWE TEL ist bereit, Breitband in die Fläche zu bringen. Unerlässlich für die Umsetzung ist jedoch eine konsistente Regulierung der KVz-TAL und der sonstigen zukünftigen Vorleistungsprodukte. Eine Remonopolisierung der Infrastruktur wäre das Ende jeglichen Wettbewerbs in Deutschland. Mit dem bevorstehenden Technologiewechsel haben Politik und BNetzA nun die Möglichkeit, Fehler aus der Vergangenheit zu korrigieren.

Aus diesem Grund gilt es auch, eine regionalisierte Regulierung, wie sie derzeit auf europäischer und nationaler Ebene diskutiert wird, zu verhindern. Die Folgen und Wechselwirkungen einer nicht mehr bundesweiten Marktabgrenzung sind insbesondere für infrastrukturbasierte Wettbewerber wie EWE TEL nicht absehbar und mit hohen Risiken verbunden. Vielmehr sollten Politik und Regulierung sich weiter für die Erschließung der sogenannten weißen Flecken, d.h. der derzeit nicht mit Breitbandtechnologie versorgten Gebiete, einsetzen. Wichtigster Schlüssel zu diesem Ziel ist die „digitale Dividende.“ Wichtig ist, dass die frei werdenden Rundfunkfrequenzen im Rahmen eines ordnungspolitisch sinnvollen Vergabeverfahrens vergeben werden, das vorsieht, nicht in den Ballungsgebieten eine weitere Zugangsvariante zu schaffen, sondern zunächst die weißen Flecken zu berücksichtigen. Ebenso wichtig ist, dass der funkbasierte Zugang zum Kunden allen Anbietern diskriminierungsfrei zur Verfügung gestellt wird.

## Statement

### → Highspeedinternet via Satellit

Bidirektionales Internet via Satellit als Alternative zu terrestrischen DSL-Zugängen findet, nicht zuletzt auch durch die Einsatzmöglichkeit von VoIP-Diensten, immer mehr Anhänger. Dieser Trend ist nachvollziehbar, ist Internet via Satellit doch in ganz Deutschland ausnahmslos verfügbar und benötigt lediglich eine Stromversorgung. Völlig unabhängig von der regionalen Infrastruktur verlaufen bei bidirektionalem Internet via Satellit sowohl der Hin- als auch der Rückkanal via Satellit. Die Daten werden über Satellit empfangen und gesendet.

Wurden in der Gründerzeit des Satelliteninternets primär gewerbliche Anwender versorgt, erfreut sich der schnelle Datenaustausch nun auch bei privaten Kunden immer größerer Beliebtheit. Dies liegt nicht nur an der stetigen technischen Weiterentwicklung, sondern auch an den attraktiven Angeboten, die diese Art des Internetzugangs immer kostengünstiger werden lassen.

Obwohl die Internet-via-Satellit-Technologie im Gegensatz zu anderen Zugangsarten vom Bund nicht gefördert wird, haben sich mittlerweile ganze Ortschaften ohne terrestrische DSL-Anbindung für dieses System entschieden. Hierbei ist jeder Konsument für seine Hardware und die vertraglichen Modalitäten selbst verantwortlich und unabhängig von den Wünschen der Nachbarn. Jeder Haushalt hat seine eigene Satellitenantenne und wird dort direkt mit Internet aus dem All versorgt. Die individuellen Bedürfnisse der Anwender werden somit hervorragend befriedigt.

Aber Internet via Satellit wird nicht nur von Privatanwendern eingesetzt. Ein Beispiel für die mobile Nutzung im nicht privaten Sektor ist der Einsatz in sogenannten „Mammobilen“ der Kasernenärztlichen Vereinigung Niedersachsen (KVN). Die KVN ist mit mobilen Untersuchungsstationen zur Brustkrebsvorsorge im ganzen Bundesland unterwegs.

Sobald die Station aufgebaut ist, wird über eine selbst ausrichtende Antenne eine Verbindung via Satellit mit dem Internet hergestellt und das Mammobil ist online.

Über eine VPN-Verbindung ist das medizinische Personal nun direkt mit dem Server verbunden und kann die personenbezogenen Daten der Frauen, einen Anamnesebogen und die jeweiligen Aufnahmeparameter der Screenings erfassen.

Da die Screenings flächendeckend durchgeführt werden, fahren die Mammobile durch ganz Niedersachsen. Die vorhandene Infrastruktur (UMTS, EDGE etc.) ist gerade im ländlichen Bereich des Flächenstaates nicht ausreichend bzw. zu instabil und zu langsam und somit keine Alternative. Die KVN setzt seit Mitte 2008 in vier Mammobilen erfolgreich Internet via Satellit ein.

Wie dieses Beispiel zeigt, werden sichere Datenanbindungen in den unterschiedlichsten Bereichen zukünftig immer größere Bedeutung erlangen. Auch im mobilen Sektor. Und gerade dort gibt es keine flächendeckende Alternative zu Internet via Satellit.



**Utz Wilke**

Geschäftsführer der  
Filiago GmbH & Co KG



**Dr. Bernd Schlobohm**  
Vorstandsvorsitzender  
der QSC AG



Entwicklung der Marktbereiche → Festnetz/Breitbandzugang

## Statement

### → Wettbewerb nur durch alternative Infrastrukturen

Das Telekommunikationsjahr 2008 war durch ein weiterhin starkes Wachstum von DSL-Anschlüssen geprägt. Die Branche rechnet mit drei Millionen neuen Anschlüssen, nachdem im Boomjahr 2007 fast 4,5 Millionen neue Anschlüsse geschaltet wurden. Dieses Wachstum wurde durch die attraktiven Angebote der Wettbewerber getrieben. Arcor, 1&1, Hansenet, Freenet und O2 sowie die Kabelnetzbetreiber unterboten sich mit Pauschaltarifen für Daten- und Sprachdienste auf Basis eines voll entbündelten Anschlusses. Auch die Deutsche Telekom suchte mit Kampfpreisen ihren Anteil am Breitbandmarkt zu sichern. Höhepunkt der Offensive war das DSL-Portfolio der Discounttochter Congstar, deren voll entbündeltes Sprachdatenangebot auf Vorprodukten von Wettbewerbern aufsetzen muss, um wettbewerbsfähig zu sein.

Gewinner dieser Entwicklung sind – neben der DTAG – die Infrastrukturanbieter wie Arcor, QSC und Telefonica, weil sie auf Basis ihres eigenen Netzes die entsprechenden voll entbündelten Produkte und Vorprodukte anbieten können. Weitere Gewinner sind die Kabelnetzbetreiber, die mit aggressiven Triple-Play-Angeboten fast jeden dritten Breitbandneukunden gewonnen haben.

Diese Entwicklung beweist zweierlei: erstens, wie wichtig Wettbewerb als Garant für zeitgemäße Angebote ist, und zweitens, dass der Trend zu höheren Bandbreiten auch in Deutschland angekommen ist.

Im Hinblick auf den ersten Punkt ist der aktuelle Versuch der Deutschen Telekom, das Call-by-Call- und Preselectionangebot zu eliminieren, geradezu gefährlich. Denn Call-by-Call stützt den Dienste- und damit den Preiswettbewerb dort, wo es alternativen Anbietern praktisch unmöglich ist, mit teurer Infrastruktur vertreten zu sein.

Angesichts des zunehmenden Preiskampfes in den Ballungsräumen fordert QSC hier eine deutliche Absenkung der TAL-Gebühr, die die Wettbewerbsfähigkeit der alternativen DSL-Anbieter gegenüber den Kabelnetzbetreibern und der Telekom gewährleistet.

Der zweite Punkt, der Trend zu immer höheren Bandbreiten, ist letztlich nur gemeinsam zu lösen. Denn die geeignetste Technologie für hohe und höchste Bandbreiten ist eindeutig Glasfaser – und zwar bis zum Endkunden. Selbst das geplante VDSL-Netz der Deutschen Telekom mit seinen maximalen Bandbreiten von 50 Mbit/s pro Haushalt kann da – wenn überhaupt – nur eine kostspielige Übergangslösung sein.

Die Zukunft heißt Glasfaser. Wenn Deutschland nicht als Entwicklungsland der Breitbandkommunikation enden will, muss es so schnell wie möglich eine Finanzierungsmöglichkeit der notwendigen Investitionen finden. Die derzeitigen Alleingänge mancher kommunaler Netzbetreiber sind erste wichtige Schritte, aber keine Alternative zu einem konzertierten bundesweiten Ausbau.

## Statement

### → **ASTRA2Connect überwindet die Breitbandgrenzen**

In Deutschland ist die flächendeckende Breitbandversorgung zu einem zentralen Thema für Wirtschaft und Politik geworden. In einer modernen, hoch entwickelten Gesellschaft wird der Zugang zu Informationen sowie die Möglichkeit der Kommunikation über das Internet zunehmend als Grundrecht erachtet. Jeder Bürger muss daher die Möglichkeit haben, einen verlässlichen Breitbandzugang zu bekommen.

Leider gibt es bei der Breitbandversorgung in Deutschland immer noch große Unterschiede zwischen städtischen und ländlichen Regionen. Während die Bevölkerung in Ballungsräumen mit terrestrischen Breitbandnetzen ausreichend versorgt ist, bleibt ländlichen Gemeinden oft nichts anderes übrig, als sich mit völlig veralteten und sehr langsamen Verbindungen zufriedenzugeben. Dieser Rückstand führt nicht nur unter den Internetnutzern zu großem Unmut, er ist auch für die betroffenen Kommunen ein Standortnachteil und bringt schwerwiegende wirtschaftliche Folgen mit sich.

Die Hoffnung auf einen schnellen Ausbau der Netze bleibt gering. Kommunen, die keinen Zugang zu den Glasfasernetzen der Telekommunikationsanbieter haben und sich deshalb für einen schnellen Netzausbau einsetzen, müssen hohe Investitionen in Kauf nehmen. Ähnliches gilt für den Richtfunk. Mit einem solchen finanziellen Aufwand sind viele kleine Gemeinden schlichtweg überfordert.

SES ASTRA bietet mit ASTRA-

2Connect, seinem Zwei-Wege-Breitbanddienst über Satellit, eine sofortige und flächendeckende Lösung für einen Highspeed-Internetzugang an und ist damit insbesondere in den ländlichen Gebieten Europas eine wirkliche Alternative zu terrestrischen Breitbandzugängen. Die innovative Infrastruktur bietet sehr zuverlässige, „always on“ und voll interaktive Internetzugänge zu kostengünstigen Flatratetarifen. Benötigt werden lediglich ein Modem und eine Satellitenschüssel, die preisgünstig und zusammen mit einer Anleitung zur einfachen Selbstinstallation geliefert werden.

Damit lässt sich ASTRA2Connect komplett unabhängig vom herkömmlichen Festnetz- und Kabelanschluss für Internet und Telefonie (VoIP) nutzen. Mit einem zweiten Empfangsmodul an der Satellitenschüssel (LNB) ist zusätzlich der Empfang aller von ASTRA ausgestrahlten digitalen und analogen Fernseh- und Radiosendern auf der Orbitalposition 19,2° Ost möglich. Damit liefert ASTRA2Connect die Lösung, den digital divide zu überwinden, und bietet außerdem das wohl umfangreichste Triple-Play-Angebot in Europa.

ASTRA2Connect wird mittlerweile in zehn europäischen Ländern über nationale Vertriebspartner angeboten. In Deutschland wird der Dienst von der Deutschen Telekom, Filiago und StarDSL vermarktet. Im September 2008 hat das Unternehmen die Tochter ASTRA Broadband Services gegründet, die die dynamische Entwicklung von ASTRA2Connect in den verschiedenen europäischen Märkten weiter unterstützen wird.



**Norbert Willems**

Managing Director  
ASTRA Broadband





**Konrad Hill**  
Geschäftsführer  
der StarDSL GmbH



Entwicklung der Marktbereiche → Festnetz/Breitbandzugang

## Statement

### → Internet via Satellit: flächendeckende Versorgung

Die Entwicklung im Internet geht unaufhörlich weiter: Livestreams, Podcasts, mobile Dienste. Und während Web 2.0 noch gar nicht mal in aller Munde ist, sprechen Experten schon davon, dass das Internet uns in wenigen Jahren in Form einer permanenten Struktur überall umgeben wird.

Doch bereits heute gibt es eine breite digitale Kluft, die sich quer durch Deutschland zieht. Über drei Millionen Haushalte und Tausende von Unternehmen können aufgrund technischer Restriktionen gar nicht erst am Web 2.0 teilnehmen: Ihre langsamen Internetverbindungen reichen für das moderne Web nicht aus. Zusammen mit seinen Mitgliedern bemüht sich der VATM schon seit Jahren um die flächendeckende Versorgung mit Breitbandinternet, um die Informationstechnologie für mehr Wachstum und Innovation zu nutzen. Und auch die Politik hat die grundsätzliche Notwendigkeit dafür erkannt: In einem Antrag der Bundesregierung vom April 2008 heißt es, dass der Ausbau der Breitbandtechnologie einen wesentlich höheren Einfluss auf die Entwicklung ländlicher Regionen haben könne als jede andere Infrastruktur.

Umso erstaunlicher ist es, dass sich selbst große Telekommunikationsanbieter ihrer Verantwortung nicht bewusst sind und zahlreiche Gemeinden in Deutschland buchstäblich im Gestrüch lassen. Stattdessen ist von immer neuen Rekordgeschwindigkeiten zu lesen: 10.000 Mbit/s, 16.000 Mbit/s, 25.000 Mbit/s – dies sind Geschwindigkeiten, die selbst in

der Stadt nur in Ausnahmefällen erreicht werden.

Auf dem Land wiederum versucht eine kleine Schar alternativer DSL-Anbieter den digitalen Graben zu schließen. So auch wir, die StarDSL GmbH: Als bundesweiter Anbieter von Internet via Satellit zeichnen wir seit über einem Jahr für die Versorgung der Haushalte und Unternehmen in ländlichen Regionen mit schnellem Internet verantwortlich.

Internet via Satellit ist nach wie vor die einzige Technologie, die schon heute für die flächendeckende Versorgung von Breitbandinternet in Deutschland sorgen kann. Und StarDSL nimmt seinen Auftrag ernst. Dort, wo es Sinn macht, kooperieren wir auch mit anderen VATM-Mitgliedern, die alternative Technologie wie Internet per Funk, anbieten. Dadurch können beispielsweise zum ersten Mal große Regionen in Ostbayern oder Brandenburg tatsächlich flächendeckend mit Highspeedinternet versorgt werden.

Leider wird Internet via Satellit von der Politik noch immer nicht ernst genommen. Während Hightechnationen wie Japan reine Internetsatelliten in den Orbit schießen und Google im Jahre 2010 ganz Afrika mit Internet aus dem All versorgen will, scheint es hierzulande fast unmöglich, Förderungen oder Subventionen für Sat-Breitbandangebote zu bekommen. Der Satellit, die Satellitenschüssel und das Sende-/Empfangs-LNB müssen genauso förderungswürdig sein wie Kabel oder Funktürme.

## ➔ Hoffnungsträger Internet

Die Mobilfunkbranche hat mit dem mobilen Internet einen Hoffnungsträger entdeckt. Auf dem Handy sollen die Kunden die Welt wiederfinden, die sie zu Hause auf ihrem PC kennengelernt haben. Die Hoffnung ist nicht neu: Bereits mit dem Erwerb der UMTS-Lizenzen im Jahr 2000 für insgesamt rund 50 Milliarden Euro untermauerten die Firmen, dass sie die Zukunft der noch jungen Industrie auch in schnellen Internetzugängen sehen. Doch nach den milliardenschweren Investitionen kam zunächst die Katerstimmung.

Weder waren die Unternehmen in der Lage, kaufwürdige Produkte auf den Markt zu bringen, noch hatten die Verbraucher Interesse an der neuen Technik. Auf den Hype folgte bekanntlich die Ernüchterung. Das Schlagwort UMTS rückte immer mehr in den Hintergrund, bis es schließlich kein Mobilfunkmanager mehr in den Mund nehmen wollte. Die Kunden hatten den Unternehmen eine teure Lektion

erteilt. Für Technischlagworte zahlt kein Verbraucher auch nur einen Euro. Geld fließt nur, wenn der Kunde einen Mehrwert erhält. Und der muss in preislich akzeptabler Relation zum Nutzen stehen.

Mit reichlicher Verzögerung kommt das Geschäft mit dem Handyinternet nun in Gang. Dafür gibt es zwei wesentliche Gründe. Zum einen sind die Datentarife drastisch gefallen, zum anderen haben die Gerätehersteller endlich Mobiltelefone entwickelt, die einen einfachen Zugang zum World Wide Web ermöglichen.

Am späten Durchbruch der mobilen Datenwelt tragen die Anbieter mit ihrer Hochpreispolitik eine Mitschuld. Abgeschreckt von hohen Gebühren hatten viele Verbraucher Angst, ihr Handy gründlich zu erkunden. Meist führte ein prominent platzierter Knopf auf der Handytastatur ins Internet – und dann wurde es teuer. Ein paar Minuten schlugen da mit einigen Euro zu Buche.

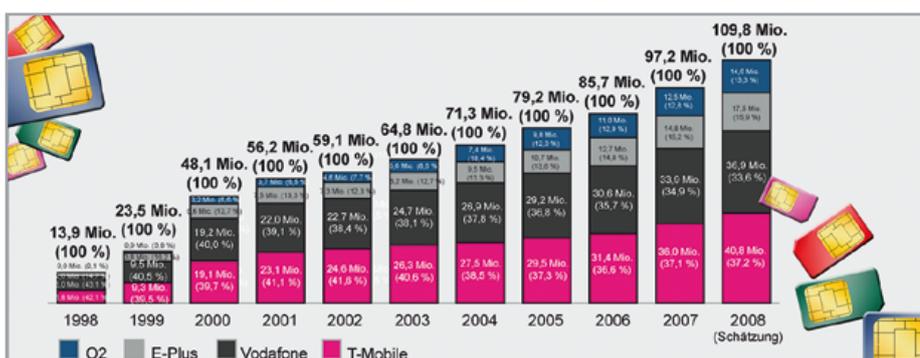


**Martin Murphy**

*Martin Murphy hat bis Oktober 2008 für die Nachrichtenagentur dpa-AFX die Entwicklung der TK-Branche begleitet. Seit November 2008 ist er beim Handelsblatt.*

## Seit Mitte 2008 gibt es in Deutschland mehr als 100 Millionen Mobilfunkverträge

➔ Anzahl der SIM-Karten am Jahresende nach Mobilfunknetzbetreibern



Quelle: DIALOG CONSULT/  
VATM-Analysen und -Prognosen

Vertreter aus Politik, Wirtschaft und Medien diskutierten auf dem VATM-Sommerfest in entspannter Atmosphäre, was den Telekommunikationsmarkt derzeit bewegt.



Verständlich, dass viele Menschen die Panik packte, sobald der Webbrowser des Handys hochfuhr.

Mittlerweile ist die Preisbarriere beseitigt. Zum Teil sanken die Datentarife auf einen Schlag um 97 Prozent. Eine solche Preisrevolution hatte es zuletzt in der Festnetztelefonie gegeben – und auch da zog sich der Prozess über Jahre hin. Der mobile Internetzugang ist heute über eine Flatrate zu einem akzeptablen Preis möglich und wird seitdem von den Kunden fleißig nachgefragt. Durch die Bank verzeichnen die Netzbetreiber Vodafone D2, T-Mobile, E-Plus und O<sub>2</sub> kräftige Umsatzwächse im Datengeschäft.

Die anziehende Nachfrage nach dem mobilen Internet kommt für die Unternehmen zum richtigen Zeitpunkt. Denn mit den sinkenden Einnahmen in der Sprachtelefonie steht der Markt unter Druck; bis auf E-Plus kämpfen alle mit fallenden Margen. Grund für die Umsatzerosion ist die Marktsättigung, die einen Preiskampf entfachte. Mittlerweile hat fast jeder Deutsche ein Han-

dy – über 100 Millionen SIM-Karten sind im Umlauf. Es werden zwar noch einige Millionen mehr werden, aber der branchenweite Umsatz fiel zuletzt leicht. Und nur der zählt.

Mit ihrer Preispolitik tragen die Firmen aber nicht allein die Schuld am späten Boom des tragbaren Internets. Fast schwerer wiegen die Versäumnisse der Gerätehersteller. Der Webzugang über das Handy machte lange Zeit so viel Spaß wie eine Treckerfahrt auf der Autobahn. Was der Verbraucher auf seinem Heim-PC erlebte, spielte sich mobil in Zeitlupe ab.

Impulse brachten neue Hersteller: Zuerst brachte die kanadische Research In Motion (RIM) mit dem Blackberry ein von Profinitzern begehrtes Gerät auf den Markt. Den Durchbruch beim Privatkunden brachte das iPhone von Apple. Wie der Blackberry besticht das Smartphone des US-Konzerns durch seine einfache Handhabung. Niemand muss eine dicke Bedienungsanleitung wälzen, bevor er den Einschaltknopf findet. Den Erfolg des iPhones kann

man an der Zahl der Nachahmer ablesen. Längst folgen Branchenprimus Nokia und auch Motorola sowie Samsung dem Trend und haben ihrerseits leicht handhabbare Modelle mit Touchscreen im Programm.

Mit dem Nachfrageschub rücken nun neue Fragen in den Mittelpunkt: Welchen Mehrwert bringt das mobile Internet dem Kunden? Reicht es aus, das altbekannte und -bewährte Internet in die mobile Welt zu übertragen? Wohl nicht, denn die Bedürfnisse eines Reisenden sind anders als die eines Zuhausegebliebenen. Befindet sich der mobile Nutzer in einer ihm unbekanntem Stadt, benötigt er zur Orientierung verlässliche Informationen. Gefragt sind Restaurant- und Hotелеmpfehlungen, aber auch Tipps, wo welche Leute verkehren. Das Netz liefert bislang viel Wildwuchs. So werden etwa Gastronomiehinweise von Wirten selbst geschrieben. Was fehlt, sind belastbare Standards. Abzusehen ist auch, dass sich der Wunsch nach Vernetzung – wie wir ihn beispielsweise bei Xing sehen – im mobilen Web widerspiegeln wird. Dazu gehören Anwendungen, die dem Kunden zeigen, ob sich Bekannte und Freunde in der Nähe aufhalten.

Eines zeichnet sich bereits ab: Wie schon im Festnetz gibt es ein Bedürfnis nach Schnelligkeit. Durch eine schnelle Ausbreitung des mobilen Internets

und neue Anwendungen dafür dürfte der Wunsch nach schnellen Zugängen zügig zunehmen. Hinzu kommt, dass die Kunden von ihrem Heimrechner eine reibungslose Verbindung ins Internet gewohnt sind – diese wollen sie auch unterwegs haben. Mit der Aufrüstung der Netze mit HSDPA tragen die Unternehmen der Entwicklung Rechnung. Begrüßenswert sind daher auch die Überlegungen, mit dem LTE-Standard das Festnetzinternet zu überholen.

Ungeachtet der Euphorie über das mobile Internet warten auf die Branche noch schwere Aufgaben, die bewältigt werden müssen. Eine davon geht von der Regulierung aus. So wird die Bundesnetzagentur die Terminierungsentgelte weiter senken, was zu weiteren Preisabschlägen führen wird. Was die Kunden freut, schlägt sich in den Bilanzen der Unternehmen negativ nieder. Bereits die letzte Regulierungsverfügung hatte ihre Spuren in den Bilanzen der Mobilfunkgesellschaften hinterlassen. Um den Druck zu mindern, werden die Firmen wohl stärker auf die Kostenbremse treten müssen. Erschwerend kommt hinzu, dass die Europäische Kommission durch die Regulierung des grenzüberschreitenden Mobilfunkverkehrs indirekt auch auf dem deutschen Markt durchgreift. Die durch das mobile Internet hinzugewonnenen Umsätze könnten also schnell wieder aufgezehrt werden.



**Joachim Preisig**

Vorstand der debitel AG



Entwicklung der Marktbereiche → Mobilfunk

## Statement

### → Große Serviceprovider bestens gerüstet

Neue Mobilfunkdienste – insbesondere diejenigen, die mit dem mobilen Internet zusammenhängen – kommen nicht mehr zwangsläufig von den Netzbetreibern oder den Internet-Service Providern, sondern auch von neuen Marktteilnehmern aus der Internet- und IT-Branche, z.B. Google und Apple, sowie von Geräteherstellern, die in neuer Rolle auftreten, z.B. Nokia. Ein genauerer Blick auf die Strategien der neuen Spieler – beispielsweise auf Googles Aktivitäten hinsichtlich des offenen Handybetriebsystems „Android“ und Nokias Portal „OVI“, über das der Kunde direkt von Nokia mobile Dienste ohne Beteiligung des Netzbetreibers kaufen kann – zeigt, dass sich diese Anbieter nicht mehr mit ihrer alten Rolle begnügen, sondern die bisher von den Netzbetreibern behütete Wertschöpfungskette im Mobilfunk nachhaltig angreifen wollen. Das Schreckgespenst der „bit pipe“, bei der die Mobilfunknetzbetreiber nur als austauschbare Infrastrukturanbieter agieren, geht um.

Die Serviceprovider haben in dieser Situation die Gelegenheit, ihre Flexibilität auszuspielen und sich mit den neuen Spielern in eine komfortable Startposition zu bringen. Die modellgegebene Netzunabhängigkeit ist ein großer Vorteil der Serviceprovider gegenüber den integrierten Mobilfunknetzbetreibern. Sie lässt die Serviceprovider frei entscheiden, mit welchem Partner und auf Basis welcher Infrastruktur sie arbeiten, und macht die Serviceprovider für die neuen Spieler interessant.

Die Marktentwicklung sowie ein strategischer Blick in die Zukunft zeigen,

dass Größe – neben der Unabhängigkeit – das zweite große Asset der Serviceprovider ist. Große Serviceprovider mit einem hohen Marktanteil und einer breiten, schlagkräftigen Vertriebsoberfläche bieten den neuen Playern alle Vorteile:

- Aufgrund des hohen Marktanteils des Serviceproviders haben die neuen Player auf einen Schlag Zugang zu einem großen Kundenpotenzial.
- Aufgrund der Netzunabhängigkeit des Serviceproviders haben die neuen Player sofort Zugang zu allen Mobilfunknetzen.
- Die große Vertriebsoberfläche sorgt für eine hohe Vermarktungspräsenz als Voraussetzung für die erfolgreiche Vermarktung von Geräten und Diensten.

Auch für die Endkunden sind die großen Serviceprovider die optimalen Partner. Aufgrund der Unabhängigkeit bieten sie dem Kunden genau das Produkt, das seinen Bedürfnissen entspricht, egal auf Basis welcher Technologie es erbracht wird. Die Servicekompetenz ist umfassend, da immer schon nicht nur die eigenen Dienste verkauft wurden. Die großen Serviceprovider sind in der Lage, dem Kunden alle wichtigen Dienste zu erklären, sie bedarfsgerecht zu bündeln und aus einer Hand anzubieten. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass ein großer Serviceprovider mit einem hohen Marktanteil, vielen Kunden, einem hohen Maß an Serviceorientierung sowie mit schlagkräftigen Vertriebsbereichen für die neue Welt bestens gerüstet ist.

## Statement

### → Mit Kreativität und Mut den Wandel nutzen

Jahr für Jahr diskutiert die Branche über die Dynamik der Veränderungen im Markt. Dieser Wandel hält ungebremst an und wird in den kommenden Jahren an Dynamik und auch an Dramatik sogar zunehmen. Die Gesprächsminute hat bei sinkenden Preisen und dem Trend zur Flatrate als wichtigster Wachstumstreiber nahezu ausgedient. Datendienste und der mobile Internetzugang sind Hoffnungsträger, verspricht dieses Geschäft doch enorme Wachstumsraten. Aber damit einher geht auch ein großer Investitionsbedarf in die Netze. Ob die Rechnung aus Nutzerverhalten und Zahlungsbereitschaft im Vergleich zu den Ausgaben für die mobile Breitbandinfrastruktur aufgeht, ist noch nicht bewiesen.

Was also hilft der Branche aus dem aktuell erlebten Umsatzabschwung? Die E-Plus Gruppe hat einen Weg gezeigt: Wir waren trotz dieser Marktwidrigkeiten als einer der wenigen Mitspieler in den letzten Jahren erfolgreich. Wir haben früh die Veränderungsnotwendigkeit erkannt und bereits 2005 gehandelt statt zu reagieren. Wir haben uns von Handysubventionen verabschiedet und uns aus der Prämienschlacht zurückgezogen. Wir haben mit BASE im Flatrate-, mit simyo und blau.de im Discount- und mit AYYILDIZ im Ethnobereich Trends in Sachen Kundenorientierung gesetzt – und sind hier deshalb heute führend. Tatsache ist: Seit 2006 wächst kein Anbieter profitabler und dynamischer als die E-Plus Gruppe.

Deshalb bleiben wir uns auch in Zukunft treu: Der aktuelle Kundenwunsch

bleibt unser Maßstab. Das ist nicht nur der wirtschaftlich sinnvollere, sondern auch der vom Verbraucher akzeptierte Weg. Und wir werden mit kreativen Geschäftsmodellen die sich wandelnden Marktgegebenheiten mitgestalten – beispielsweise durch zugkräftige Kooperationen oder Ideen zur werbefinanzierten Telefonie.

Zuwächse erwarten wir jedoch auch in unserem Kerngeschäft, weil das klassische Festnetzgespräch mehr und mehr durch die Mobilfunkflatrate ersetzt wird und weil das Discountgeschäft noch nicht einmal zur Hälfte ausgeschöpft ist. Ebenso birgt der mobile Datentransfer Potenzial – sofern es gelingt, bei sinkenden Preisen und steigendem Volumen die Netzinvestitionen bedarfsgerecht zu steuern.

Für definitiv nicht sinnvoll halten wir das Wetteifern um immer höhere Bandbreiten: Weder gibt es derzeit ausreichend Anwendungen, die diese Bandbreiten erfordern, noch werden sie im Massenmarkt vom normalen Nutzer nachgefragt.

Was indes für den Verbraucher gleichwie für die Mobilfunkindustrie nötig ist, ist eine sinnvolle Vergabe und Verteilung neuer Frequenzen – dazu zählen das UMTS-Erweiterungsband, die Freigabe von UMTS für 900-MHz-Frequenzen und die im Rundfunk freiwerdende digitale Dividende. Nur wenn die politischen Rahmenbedingungen passen und wettbewerbsfördernde Entscheidungen getroffen werden, können sowohl die Branche als auch die Verbraucher davon profitieren.



**Thorsten Dirks**

CEO der E-Plus Gruppe



**Axel Krieger**  
stellvertretender  
Vorstandsvorsitzender  
der freenet AG

Entwicklung der Marktbereiche → Mobilfunk

## Statement

### → Herausfordernde TK-Märkte

Im abgelaufenen Jahr haben sowohl die Penetrationsraten als auch der Preiswettbewerb in den relevanten deutschen TK-Märkten weiter deutlich zugenommen. Bereits Ende 2007 betrug die Mobilfunk-Penetrationsrate in Deutschland 118 %, für 2011 geht der E-Performance-Report 2008 des Bundeswirtschaftsministeriums (BMWi) von 139 % aus.

Im Breitbandgeschäft ist die Penetrationsrate zwar noch nicht so hoch (ca. 47 % der deutschen Privathaushalte haben einen DSL-Anschluss); dafür ist der Preiswettbewerb hier deutlich aggressiver als im Mobilfunkmarkt. Nach Angaben des BMWi war im Jahr 2007 der niedrigste Breitbandanschlusspreis der Top-5-Länder der Europäischen Union in Deutschland zu verzeichnen. Selbst im Vergleich zu allen anderen Ländern der EU liegt der Breitbandanschlusspreis in Deutschland um 4,19 Euro unter dem Durchschnitt. Dieses Endkundenpreisniveau einerseits und die auf der anderen Seite nur moderat sinkenden Vorleistungspreise werden zukünftig eine der zentralen Herausforderungen der Regulierung darstellen.

Darüber hinaus hat diese angespannte Wettbewerbssituation in den TK-Märkten zwangsläufig und folgerichtig zu einer Verstärkung der Konsolidierungstendenzen geführt. Daran hat die freenet AG, nicht zuletzt durch den Erwerb der debitel Group, aber auch durch Evaluierung der Möglichkeiten für das DSL-Geschäft, 2008 aktiv teilgenommen.

Den aufgrund der hohen Penetrationsrate und des Trends zur Einführung von Discountanbietern sinkenden Margen wird man auch im Mobilfunkgeschäft im Jahr 2009 und den Folgejahren nur durch Wachstum und eine deutlich erhöhte Mobilfunknutzung begegnen können. Diese erhöhte Nutzung kann man im Mobilfunk nicht im traditionellen Sprachgeschäft erreichen, sondern allein durch die verstärkte Nutzung des „mobilen Internets“. Hierfür ist freenet mit jetzt rund 19 Millionen Mobilfunkkunden und einer der größten Vertriebsplattformen für Internet- und Telekommunikationsprodukte in Deutschland gut aufgestellt.

Gerade in Deutschland mit seiner hohen Mobilfunkpenetration und einer starken Internetaffinität in der Bevölkerung wird das Wachstum im Bereich „mobiles Internet“ besonders stark zunehmen, was nicht zuletzt auch darauf zurückzuführen ist, dass dieser Bereich im europäischen Durchschnitt bisher nicht einmal Mittelmaß ist. So rechnet das BMWi mit einer Wachstumsrate in diesem Bereich von 300% bis zum Jahr 2011.

Als Unternehmensgruppe, die mit debitel, mobilcom und Talkline über ausgewiesene Mobilfunkkompetenz und als Internet-Serviceprovider mit der freenet.de GmbH über ein eigenes Internetportal verfügt, ist der freenet-Konzern für diese zukünftigen Herausforderungen gut gewappnet.

## → Mobilfunk für die Zielgruppe der Kinder

Kandy Mobile hat sich im Jahr 2008 als führender Anbieter für Mobilfunk für Kinder etabliert. Basis dieses Erfolgs ist das spezifisch für die Zielgruppe der sechs bis Zwölfjährigen entwickelte Paket aus Handy und Tarif. Das Kandy Mobile Kinderhandy bietet Eltern viele Kontroll- und Sicherheitsfunktionen, während es den Kids durch die einfache Bedienung und den großen Spaßfaktor gefällt.

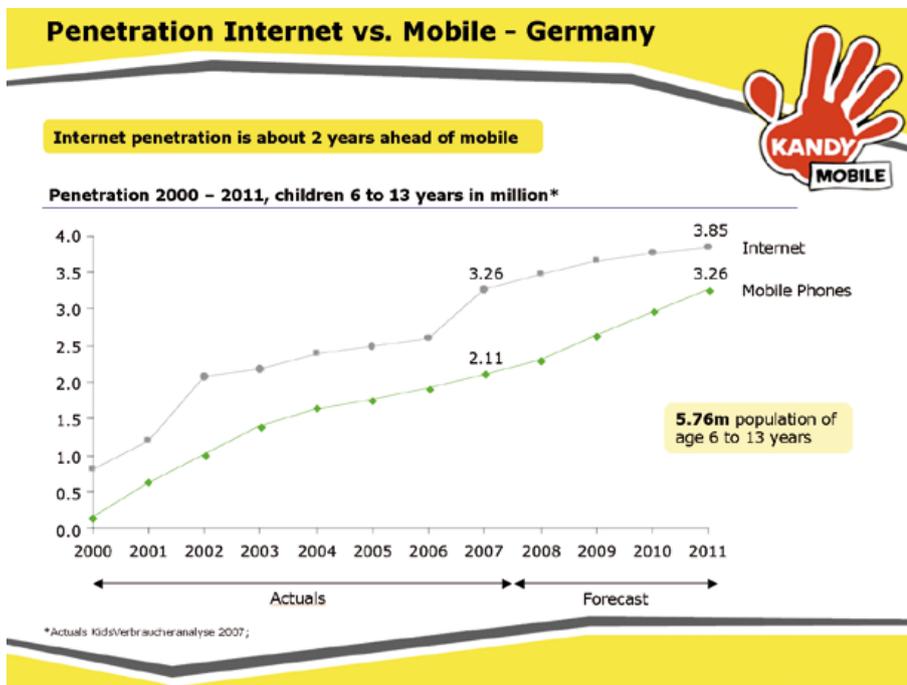
Der Kandy Mobile Prepaid Tarif kombiniert günstiges Telefonieren und Kostenkontrolle mit einem neuartigen Elternrückrufservice sowie der voreingerichteten Handyortung. Mithilfe des innovativen Elternrückruf-Dienstes können Kinder ihre Eltern auch dann noch erreichen, wenn das Guthaben aufgebraucht ist und jeder andere Prepaidtarif keinen Kontakt mehr mit der Außenwelt ermöglichen würde.

Neben der konsequenten Ausrichtung der Angebote auf die Kundenbedürfnisse sind für den Erfolg von zielgruppenspezifischen Mobilfunkangeboten starke Marketing- und Vertriebspartner erforderlich. Um eine breite Präsenz im Markt zu erzielen, setzt Kandy Mobile auf langfristige, strategische Partnerschaften. Der zentrale Partner für die Mobilfunkleistungen ist dabei E-Plus, die Kandy Mobile Prepaid und das Kinderhandy auch in allen eigenen Shops vertreibt. Im Markenpartnerbereich sind „Scout“-Schulranzen und „Was Ist Was“-Bücher des Tessloff Verlags als bedeutendste Partner hervorzuheben.

Diese rasante Entwicklung von Kandy Mobile wurde 2008 durch die Auszeichnung als eines der 25 aussichtsreichsten und innovativsten deutschen Technologieunternehmen im Rahmen der German Tech Tour 2008 gewürdigt.



**Ralph Stegmüller**  
CEO der Kandy Mobile AG



Quelle:  
Kandy Mobile



**Susanne Feldt**

*Susanne Feldt ist Redakteurin beim Fachmagazin TeleTalk und begleitet seit Beginn der Liberalisierung den deutschen Telekommunikations- und Mehrwertdienstemarkt.*

## → Alles sauber?

Das Auffälligste am Mehrwertdienstemarkt 2008 war das, was nicht geschah: Verdächtig laut schwieg die Bundesnetzagentur über ein Jahr lang zum weiteren Vorgehen in Sachen 118, der Auskunftsnr. Noch 2007 hatte sich die Branche im offenen Aufruhr gegen ihre Aufsichtsbehörde befunden und ebenso lautstark wie einhellig gegen Pläne der Bundesnetzagentur protestiert, das Angebot unter 118 neu zu sortieren. Nämlich in Auskunftsdienste, die vor allem beauskunfteten, und Auskunftsdienste, die vor allem weitervermitteln, nämlich zu Portaldiensten mit Erotik, Horoskopern und anderem Expertenservice. Für solche Zwecke, findet die Behörde, ist die Auskunftsnr. nicht gedacht.

Die Branche verdient gut an den Portaldiensten, viel besser als an der reinen Auskunft. Und bislang schien niemand an den geschickt vermarkteten Weiterleitungsdiensten, die in früheren Jahren das Erscheinen der verrufenen 0190 auf der privaten Telefonrechnung verhinderten, etwas auszusetzen zu haben, noch nicht einmal die Verbraucherschützer. Die Anbieter halten ihre umsatzstarken Weitervermittlungangebote zudem durch eine „Kann“-Bestimmung in den Zuteilungsregeln der Bundesnetzagentur seit Langem für genehmigt. Mit ihrem Eintreten für eine „saubere“ 118 zog sich die Behörde daher den geballten Zorn der Branche zu, denn die hat wenig Lust, erfolgreiche und von niemandem sonst bemängelte Geschäftsmodelle über Bord zu werfen, bloß weil, so die Kurzform ihres Protests, einige Juristen in Bonn mal eben ihre Meinung ändern. Die Bundesnetzagentur nahm

die Ablehnung der Branche im Sommer 2007 zur Kenntnis – und schwieg seither hörbar.

## Zu wenig Auskunft, zu viel Portal?

Ein lang erwartetes Urteil des Verwaltungsgerichts Köln, das nun seit Herbst 2008 in der Branche die Runde macht, könnte und sollte dieses Schweigen beenden. Darin entscheiden die Richter gegen einen Auskunftsanbieter, und damit zugunsten der Bundesnetzagentur, der wenig Auskunftsdienstleistung, dafür viel Weitervermittlung betrieb und von der Behörde Anfang 2006 abgeschaltet worden war. Zu Recht, befand das Gericht, denn der Anbieter hatte „in allererster Linie“ Portaldienste geboten und dabei die Rufnummern jener „Experten“, zu denen vermittelt wurde, nicht ansagen können. Letzteres ist ein klarer Verstoß gegen die Bestimmungen zur Nutzung einer Auskunftsnr., und da dürften Bundesnetzagentur und Branche durchaus einer Meinung sein. Und Ersteres, die Frage der Hauptsächlichkeit? Genau das ist die Frage, um die es beim Kräftemessen zwischen Bundesnetzagentur und Branche eigentlich geht. Was darf, was muss bei einem 118-Angebot dominieren: Auskunftsdienstleistung oder Mehrwertportale?

Lange Monate wartete der Regulierer auf gerichtliche Klärung dieser Grundsatze. Doch eine Antwort geben die Kölner Richter nun ausdrücklich nicht. Dass sie das Kriterium in ihrer Entscheidung aber anschneiden – immerhin oder eben nur? – könnte einerseits die Bundesnetzagentur im Kampf um einen „sauberen“ Auskunftsmarkt mit neuer Munition versorgen, ande-

rerseits auch die Argumente der Branche stützen, die ähnlich wie das Gericht die Frage der Hauptsächlichkeit nicht wirklich zur Hauptsache machen will. Wirklich schlauer sind beide Seiten also auch mit dem Urteil nicht, und das ist schlecht. Denn die im Markt spürbare Ungewissheit über die mögliche Aussortierung der Portaldienste schadet dem Geschäft am allermeisten, das kann auch die Bundesnetzagentur nicht wollen. Es wird also dringend Zeit, zu reden.

**Kritik zur Kontaktvermeidung**

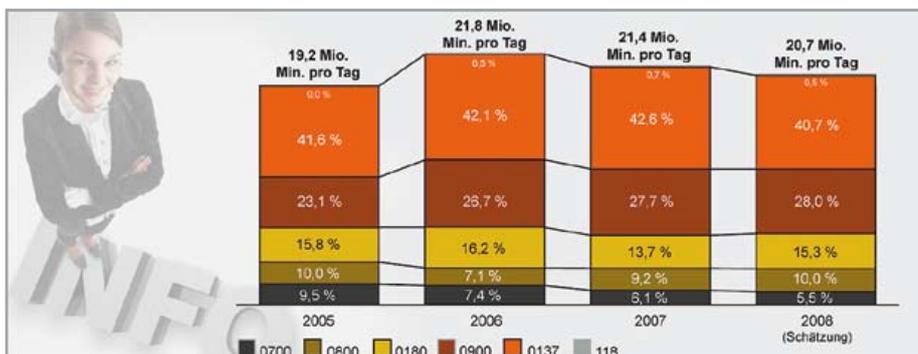
Insgesamt steht das Thema Sauberkeit seit 2008 auch sonst wieder verstärkt im Mittelpunkt des Marktgeschehens. Und das ausgerechnet, nachdem die Branche in den vergangenen Jahren zäh und kleinteilig daran gearbeitet hatte, nicht länger mit Dialerbetrug und

teurem Erotikspaß identifiziert zu werden, sondern sich als seriöser Partner für den telefonischen Kundenkontakt und das Kundenbeziehungsmanagement zu empfehlen. Doch 2008 brach sich eine sehr heftige, sehr öffentliche und sehr berechtigte Diskussion rund um die Stichworte Callcenter, Cold Calls und miserabler Kundenservice Bahn, nachdem es 2007 höchstens unterschwellig gebrummelt hatte.

Dass Service und Servicenummer in der Wahrnehmung der Verbraucher längst zusammengehören, erweist sich als Problem und beschädigt insbesondere den früher tadellosen Ruf der 0180. Inzwischen schelten einstmals zufriedene Verbraucher die Shared-Cost-Rufnummer für endlose Warteschleifen und unverschämt hohe Mobilfunkkosten und betrachten den

**Die Nutzungsdauer von Mehrwertdiensten nimmt 2008 gegenüber dem Vorjahr erneut ab**

Wettbewerberminuten mit IN<sup>a</sup>- und Auskunftsnummern nach Nummerntyp (Verbindungen zu diesen Nummern)



Quelle: DIALOG CONSULT/  
VATM-Analysen und -Prognosen

a) Dazu zählen Verbindungen zu Nummern, die mit 0137, 0180, 0190, 0700, 0800 oder 0900 beginnen. Diese Nummern werden immer über

den Anschlussnetzbetreiber abgerechnet und sind nicht mittels Call-by-Call oder Preselection nutzbar.

telefonischen Kundenkontakt über eine Servicenummer überhaupt als Kundenkontaktvermeidungsangebot – „geht ja sowieso wieder nur ein Call-center dran“. Oder ein Sprachportal.

Die Anbieter der Nummer können streng genommen nichts dafür: Sie bieten die technische Basis. Welche Servicequalität damit umgesetzt und auf welchen Wegen der Service angerufen wird, ist nicht ihre Entscheidung. Auf die Rolle des technischen Partners zurückziehen kann sich die Branche dennoch nicht, dazu sind die Folgen zu direkt: 0180 bekommt neue Regeln, das wurde 2008 entschieden. Ob die geplante Öffnung einer offlinegebillten, variablen Gasse, die neue Bezeichnung „Feste-Kosten-Dienste“ sowie die, Sensation!, erstmals begrenzten, aber eben nicht eindeutig festgelegten Mobilfunkkosten sie anschließend wirklich kundenfreundlicher oder nur unübersichtlicher machen, ist eine Frage, über die nachzudenken sich lohnt.

Ebenso unklar ist, ob die Unternehmen die dann umsetzbaren kostenlosen Warteschleifen tatsächlich anbieten und so ein Neustart in ihren Beziehungen zu den Verbrauchern möglich wird.

Dass mehr Flexibilität keineswegs für mehr Gegenliebe sorgt, beweist 0900: Keine andere Rufnummer kann vielfältiger und gleichzeitig sicherer genutzt werden. Und dennoch klebte die Vorgängerin wie Pech an ihr, macht Flexibilität sie vor allem undurchsichtig. Seit 2008 steht daher fest, dass kostenlose Warteschleifen unter 0900

zwar möglich, aber leider nicht gefragt sind: nicht bei den Endkunden und entsprechend auch nicht bei den Unternehmen. Experiment gescheitert – schlechte Erinnerung siegt. Das lange Gedächtnis der Verbraucher ist daher eine Mahnung, sich mit den neuen Bedingungen des NGN, des Next Generation Networks, zu befassen. Und das will die Branche sogar, wird allerdings wirksam ausgebremst: Seit 2007 fordert sie angesichts des laufenden Umstiegs der TK-Welt auf IP einen runden Tisch gemeinsam mit und bei der Bundesnetzagentur. Doch auch 2008 mussten die Anbieter zu Hause bleiben, ihre Belange werden in Bonn noch nicht als ausreichend dringlich erachtet. Dass die Anbieter damit unzufrieden sind und sich ignoriert fühlen, kann man ihnen nicht verdenken.

Wenigstens ein wenig Licht brachte der Branche im Oktober daher die Ankündigung der Deutschen Telekom, Mehrwertdienste vollständig ins NGN überführen zu wollen – die frohe Botschaft des Jahres. Über die Kosten der dann nötigen Interconnection redet man freilich später – wie viel teurer werden Mehrwertdienste also in Zukunft werden? Wird 0180 ihren Platz im Herzen gerade vieler Versandhändler und ihrer Kunden behalten? Bleiben Servicenummern als sauberes Kontaktangebot auch in Zukunft akzeptiert? Müssen sich manche Portaldienste eine neue Nummer suchen? Das Jahr 2008 war für die Mehrwertdienste vor allem ein Jahr der Fragezeichen. Antworten gibt es hoffentlich 2009.

## → Die Branche braucht einen aktiven und zukunftsorientierten Regulierer als Partner

Dieses Jahr hat deutlich gezeigt: Die Regulierung wird von der Wirklichkeit überholt und hinkt sowohl den technischen Entwicklungen als auch dem veränderten Nutzerverhalten hinterher.

Die Umstellung auf All-IP ist in vollem Gang. Nach wie vor fehlt aber den Mehrwertdiensteanbietern die nötige Planungssicherheit. Dabei ist abzusehen, dass die Wertschöpfung zukünftig zu einem großen Teil über Dienste erfolgen wird. Zentrale Forderungen für eine funktionierende Migration hatten ausgewählte Unternehmen – in Zusammenarbeit mit dem VATM und FST – mit einer eigenen Studie untermauert und im Sommer 2008 der BNetzA und dem BMWi vorgestellt. Obwohl der Regulierer die Notwendigkeit dieser Eckparameter erkannt hat, hat er bislang weder einen die Mehrwertdienste einschließenden Migrationsplan vorgelegt noch den mehrfach von der Branche geforderten „runden Tisch“ einberufen und moderiert. Damit sind verbindliche Rahmenparameter für eine Migration bis heute nicht definiert.

Die besondere Stellung der Mehrwertdienste an der Schnittstelle von Telekommunikation und Medien verlangt nach Regulierungskonvergenz mit klar abgestecktem Rahmen und eindeutig festgelegten Zuständigkeiten. Jüngstes Negativbeispiel ist die Gewinnspielsatzung der Landesmedienanstalten. Im Entwurf hatten die Medienanstalten mittelbar in die Telekommunikationspolitik eingegriffen, die betroffenen TK-Unternehmen

aber nicht in den Anhörungsprozess eingebunden. Die negativen Folgen einer solchen einseitig beschlossenen Gewinnspielsatzung wären immens gewesen. Nur dank massiver eigener Intervention wurden die kritischsten Punkte aus der Satzung entfernt. Einige Länder – wie Großbritannien mit der OFCOM oder Österreich mit der RTR – haben bereits zentrale und integrierte Regulierungsbehörden geschaffen. Wenn die föderalen Strukturen in Deutschland eine Regulierung aus einer Hand nicht zulassen, wäre zumindest die regelmäßige Abstimmung aller mit den Konvergenzmärkten befassten Institutionen und Branchenverbände notwendig.

Auch an anderer Stelle besteht akuter regulatorischer Handlungsbedarf: Mit ihren Plänen für die Änderung der 118-Zuteilungsregeln sorgt die BNetzA seit mehr als drei Jahren für Unsicherheit in der Branche. Die Regulierung von Inhalten und damit die Gefährdung seit Jahren bestehender und mit hohem Einsatz aufgebauter Geschäftsmodelle kann und darf aber nicht Aufgabe der BNetzA sein. Bislang werden die Mehrwertdienste vom Regulierer hauptsächlich vor dem Hintergrund der Missbrauchsvermeidung gesehen. Die Branche braucht dagegen endlich einen konstruktiven Regulierer, mit dem sich Märkte gemeinsam gestalten lassen. Ein wichtiger Schritt wäre die längst überfällige und mehrfach angeregte Zusammenführung der Mehrwertdienstekompetenz innerhalb der BNetzA, etwa über die Einrichtung einer eigenen, dedizierten Abteilung.



**Renatus Zilles**

Vorsitzender der

Geschäftsführung NEXT ID GmbH



**Dr. Christian Kühl**

Sprecher der Geschäftsführung  
der dtms GmbH



Entwicklung der Marktbereiche → Auskunfts- und Mehrwertdienste

## Statement

### → Neue Dekade für Mehrwertdienste

Der deutsche Markt für Mehrwertdienste bekam vor zehn Jahren mit dem neuen Telekommunikationsgesetz und den daraus abgeleiteten Verordnungen erstmals einen umfassenden Rechtsrahmen. Die Mehrwertdienste haben über diese zehn Jahre ein bei Weitem höheres Marktwachstum als andere TK-Sektoren zu verzeichnen. Der Nutzungsgrad von Servicrufnummern zeigt im Vergleich zu den USA zusätzlich noch ein erhebliches Wachstumspotenzial. So ist etwa jede zweite Telefonminute in den USA eine Mehrwertminute, in Deutschland liegt dieser Anteil im einstelligen Prozentbereich. Der Markt in Deutschland hat also noch erhebliches Potenzial.

Die Rahmenbedingungen haben sich jedoch in diesen zehn Jahren verändert: Die Preise für das einfache Telefonat sind in der letzten Dekade erheblich gesunken und die Preise für Mobilfunkgespräche werden – teilweise durch Politik und Regulierung forciert – absehbar auf ein ähnliches Niveau fallen. Die zunehmende Nutzung des Internets durch alle Bevölkerungsschichten hindurch trägt – wie die mobile Kommunikation seit zehn Jahren – zu einer strukturellen Verschiebung der Kommunikationsflüsse bei.

Die verschiedenen Formen von Servicrufnummern dienen vor allem der Steuerung der Erreichbarkeit von Unternehmen mit hohen Kundenkontakt-

zahlen und werden heute umfassend, vielseitig und erfolgreich genutzt. Die unternehmerischen Möglichkeiten unterliegen jedoch zunehmend auch einem Einfluss – dem Verbraucherschutz –, der allein den Tarif in den Vordergrund stellt und damit den Charakter des Mehrwertdienstes aus den Augen verlieren.

Die ursprüngliche Steuerungsaufgabe, die reine technische Erreichbarkeit einer Organisation für einen Kunden zu ermöglichen, wandelt sich jedoch mehr und mehr hin zur Abwicklung eines gesamten Gesprächsprozesses und seiner nach-, teilweise sogar vorgelagerten Dienstleistungen. Die Servicrufnummer wird damit zum Aushängeschild eines umfassenden Abwicklungsprozesses im professionellen Kundenkontaktmanagement. Einzubinden ist etwa die wachsende Zahl der Online-Anfragewege und der Webdienste. Eine weitere Ausbaustufe werden die Servicrufnummern in Verbindung mit CRM-Prozessen sein, die den Kunden eine schnellere und zielgerichtete Bedienung als bisher in persönlicher oder automatisierter Form anbieten werden.

Dieser Trend zeichnet sich nicht nur in der Geschäftswelt ab: Er wird auch von den Behörden in Deutschland aufgegriffen, die mit der einheitlichen, bundesweiten Behördenrufnummer 115 den Bürgern ein neues Dienstleistungsgefühl vermitteln wollen – und so neuen Mehrwert schaffen.

## Statement

### → NGN – eigentlich nichts Neues

Das NGN (Next Generation Network) ist derzeit in aller Munde. Vermutlich verstehen die meisten, die davon sprechen, jeweils etwas anderes unter dem Begriff. Dabei wird im Jahr 2009 das NGN nun real werden. Dieser so wichtige Technologishift wird so unspektakulär verlaufen, dass der eigentliche Nutzer, der Telefonkunde, davon nichts mitbekommen wird. Die Telekom wird im Laufe des nächsten Jahres Zusammenschaltungen auf IP-Basis anbieten. IN-telegence wird einer der ersten Carrier sein, die dieses Angebot wahrnehmen werden. Da die gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen unverändert bleiben, bedeutet NGN im Wesentlichen den Austausch der leitungsvermittelten gegen eine paketvermittelte Transporttechnologie.

Laufende Gesetzgebungsverfahren haben uns auch 2008 wieder einmal intensiv beschäftigt. Ausgesprochen erfreulich ist, dass die Definition der 0180er-Dienste im TKG der Praxis angepasst wird, wobei gleichzeitig Preishöchstgrenzen, die auch für den Mobilfunk gelten, eingeführt werden. Denn hiermit wird zum einen eine größere Preistransparenz für die Verbraucher geschaffen und zum anderen die erhebliche Diskrepanz von Festnetz- zu Mobilfunkpreis gemildert. Zukünftig wird nach entsprechender Umsetzung durch die BNetzA eine klarere Preisangabe durch die Diensteanbieter im Hinblick auf entstehende Kosten für Anrufe zu 0180er-Diensten aus dem Mobilfunk möglich sein. Zu bedauern ist jedoch, dass sich das von VATM, FST und uns favorisierte Aufschlagmodell wahrscheinlich

nicht durchsetzen wird. Sollten sich aus der geplanten Absenkung bzw. Begrenzung der Endkundenpreise im Mobilfunk nachteilige Entwicklungen im Intercarrierverhältnis ergeben, so werden wir diesen gemeinsam mit den Verbänden entgegenzutreten.

Das vonseiten des Gesetzgebers im Rahmen des Gesetzes zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung verfolgte Ziel eines verbesserten Verbraucherschutzes unterstützt IN-telegence ausdrücklich. Insbesondere die gesetzliche Verpflichtung zur Rufnummernübermittlung im Telemarketing ist zu begrüßen, auch wenn aus unserer Sicht Manipulationsmöglichkeiten bestehen. Wir erwarten, dass viele seriöse Anbieter im Bereich des Telemarketings die Rufnummernübertragung bereits vor Inkrafttreten der entsprechenden gesetzlichen Regelung umsetzen werden. Die ebenfalls vorgesehene Verschärfung des Widerrufsrechts bei Fernabsatzgeschäften berücksichtigt leider in keiner Weise die besonderen Charakteristika der Inanspruchnahme von Telefonmehrwertdiensten. Hier besteht dringender Handlungsbedarf. Nicht zuletzt in dieser Frage setzen wir auch auf eine erfolgreiche Zusammenarbeit mit dem VATM.

Für das Jahr 2009 wünschen wir uns, dass auch zukünftig gemeinsam mit dem VATM der Markt unter den jeweils gegebenen gesetzlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen so gestaltet werden kann, dass die Interessen von Verbrauchern und Anbietern in gleichem Maße berücksichtigt werden.



**Christian Plätke**

Geschäftsführer der  
IN-telegence GmbH & Co. KG



**Dr. Andreas Albath**

Vorstandsvorsitzender der  
telegate AG

Entwicklung der Marktbereiche → Auskunfts- und Mehrwertdienste

## Statement

### → Lokal suchen, lokal werben

Jeder hat sie im Bücherregal liegen. Aber immer weniger Verbraucher schauen in die gedruckten Telefon- und Branchenbücher, um nach Kontaktinformationen und nach lokalen Firmen oder Dienstleistern zu suchen. Und auch die Zahl der Anrufe bei der Telefonauskunft ist rückläufig. Das Markt- und Wettbewerbsumfeld für Auskunftsmidien hat sich in den letzten Jahren grundlegend gewandelt (vgl. Grafik).

Multichannelanbieter für lokale Suche setzt telegate bereits seit Jahren auf den Ausbau seiner Auskunftsmidien und informiert heute über alle modernen digitalen Medienkanäle: das Internet, mobile Endgeräte, Software für Verbraucher und Gewerbetreibende und die Telefonauskunft.

Die Veränderung des Verbraucherverhaltens bei der lokalen Suche ist bei den kleinen und mittelständischen Unternehmen Deutschlands noch nicht angekommen: Sie vertrauen bei der Wahl ihrer Werbepattform im großen Maße nach wie vor den klassischen Anzeigen in den gedruckten Branchenbüchern. Entsprechend dem Motto „Dollar follows eyeballs“ steht der klassische „Gelbe-Seiten“-Werbemarkt vor einem grundlegenden Umbruch.

Eine Herausforderung, aber auch eine große Chance für Auskunftsanbieter wie die telegate AG, die gemäß GfK bereits 15 Prozent aller Suchanfragen der Nutzer auf sich vereint. Zusammen mit klickTel hat telegate gezielt die Marktlücke zwischen den traditionellen Verzeichnismidienverlagen und den Internetsuchmaschinen geschlossen. Mit rund 400 Vertriebsexperten verfügt telegate über eine der größten bundesweiten Vertriebsorganisationen in Deutschland, die auf die Ansprache von kleinen und mittelständischen Unternehmen spezialisiert ist. Nicht zuletzt durch die strategische Allianz mit Google erhalten Gewerbetreibende so ein reichweitenstarkes One-stop-Advertising-Angebot, um die Verbraucher dort zu erreichen, wo sie zunehmend sind: in der digitalen Welt.

Anzahl der Suchvorgänge 2007:  
Gesamt 1,4 Milliarden Abfragen p. a.

Quelle: GfK-Studienreihe  
„Lokale Suche in Deutschland“  
(Teil 1) im Auftrag der telegate AG,  
Januar 2008.

#### Nutzung Lokale Suche in Deutschland



Gleichzeitig sind die Informationsansprüche gestiegen. Die klassische lokale Suche verlagert sich zunehmend in die neuen digitalen Medienkanäle – jede dritte Suchanfrage findet heute im Internet statt. Komfort und Schnelligkeit des Mediums, aber auch die Aktualität der Daten und die Informationstiefe entscheiden über die Gunst der Nutzer. Dieser Trend ist dynamisch und zwingt die klassischen Auskunftsanbieter, ihre Geschäftsmodelle anzupassen. So entwickelt sich telegate von einer klassischen Telefonauskunft zu einem werbefinanzierten Informationsanbieter und konkurriert im lokalen Werbemarkt nun mit Suchmaschinen, Internetstädteportalen oder Anbietern von Onlineverzeichnismidien. Als

## Statement

### → Internet bei Kaufentscheidungen immer wichtiger

Den wachsenden Einfluss des Internets auf das Kaufverhalten und die Markenwahrnehmung wird heute niemand mehr ernsthaft bestreiten.

Wie kann man als Unternehmen in Zeiten der verstärkten Internetnutzung seine Marke so positionieren, dass die Nutzer zum Kauf bewegt werden? Das war die Fragestellung, mit der sich die AOL-Studie „Brand New World“ befasste.

Das Forschungsteam befragte dazu etwa 700 Internetnutzer sowie einige Experten in Deutschland und fand heraus, dass Online-Shopper im Internet leicht zugängliche, vergleichbare Informationen zu Produkten suchen wie sie beispielsweise auf [www.aol.de/shopping](http://www.aol.de/shopping) erhältlich sind. Bereits über zwei Drittel der Nutzer (68 %) suchen Produktinformationen auf Preisvergleich-Seiten und noch mehr (71 %) informieren sich mit Hilfe von Produktrezensionen oder Bewertungen anderer Nutzer über Artikel und Dienstleistungen. Gleichzeitig haben Experten-Meinungen eine hohe Relevanz: 61% deutscher User lesen Beiträge von Fachleuten im Internet.

Diese Vielfalt an Informationen, die dem Nutzer online zur Verfügung stehen, haben einen fundamentalen Einfluss auf die Markenwahrnehmung und verringern nachweislich die Markentreue der Kunden. Die Bedeutung des Internets bei Kaufentscheidungen, egal ob online oder offline, kann demnach von keinem Unterneh-

men mehr ignoriert werden. Nach den Ergebnissen von „Brand New World“ beurteilten etwa die Hälfte der Käufer nach ihrer Internet-Recherche verschiedene Marken positiver als vorher.

Mit welchen Maßnahmen können die Unternehmen den neuen Bedürfnissen und Ansprüchen der surfenden und gut informierten Kunden begegnen?

Die Studie schlägt folgende Schritte vor: es sollte ein regelmäßiges Internet-Monitoring geben, im Rahmen dessen Blog-Einträge beobachtet und kommentiert werden. Wichtig sei auch eine Koordination der Online- und Offline-Marketingaktivitäten. Ein weiterer proaktiver Ansatz, mit der „Informationsanarchie“ umzugehen, ist das Aufsetzen einer eigenen Seite für Produktdiskussionen.

Wie die Studie weiter vorschlägt, kann deren Input auch für die Produktentwicklung eingesetzt werden. Das Zauberwort ist Transparenz: Die Nutzer sollen alle kommerziellen Informationen online vorfinden können. Da es wichtig ist, beim Kunden Vertrauen zu generieren, bietet sich die Zusammenarbeit mit glaubwürdigen Online-Leitmedien an.

Mit den in der Studie beschriebenen Online-Strategien gibt AOL Unternehmen Maßnahmen an die Hand, um den Konsumenten im Internet erfolgreich zu begegnen.



**Andreas Demuth**

Geschäftsführer der AOL  
Deutschland Medien GmbH



**Omar Khorshed**  
Vorstandsvorsitzender der  
acoreus AG

Entwicklung der Marktbereiche → Ausrüster/Outsourcing

## Statement

### → Zahlungsverfahren immer wichtiger

Im Jahr 2008 erfährt der Mobilfunkmarkt in Deutschland eine zunehmende Marktsättigung in Verbindung mit gleichzeitigem Preisverfall. Stärker als je zuvor müssen Anbieter neuer Geschäftsmodelle Kundenangebote schärfer kalkulieren und vielfältiger differenzieren. Insbesondere die Entwicklung bei den Mobile Virtual Network Operators (MVNOs) bietet große Chancen, bringt aber auch immer komplexere Modelle der Zusammenarbeit mit sich. Die Abrechnungsprozesse mit sämtlichen Supportleistungen sind vielfältig, denn unterschiedliche Partner wie Netzbetreiber, Mobile Virtual Network Enabler (MVNE), Mobile Virtual Network Operator (MVNO), Contentanbieter, Marken- und Vertriebspartner müssen integriert werden. Für die Gestaltung dieser Marktangebote hat die acoreus AG eine sehr gute Grundlage geschaffen. Mit der brand mobile GmbH, einer Tochter der E-Plus Gruppe, realisierte acoreus zum Beispiel ein Mobilfunkangebot für den Fußballbundesligist 1. FC Nürnberg.

Alternative Abrechnungs- und Zahlungswege werden für den zukünftigen Telekommunikationsmarkt immer interessanter. acoreus hat im Jahr 2008 mit der sogenannten „Power Payment Factory“ eine alternative Bezahlmöglichkeit auf den Markt gebracht. Über diese Produktlösung können zum Beispiel alle offenen Forderungen zur Weiterverfolgung übergeben werden, falls das Erstinkasso an Dritte ausgelagert wird. Möglich ist auch die Übergabe von Rechnungen fürs Erstinkasso via Lastschrift, Kreditkarte, Vorkasse

oder das Zahlen auf Rechnung. Im Falle unsicherer Adressen lassen sich über eine Validierung in Echtzeit nicht korrekt eingegebene Adressen identifizieren.

Die Bundesnetzagentur hat im April 2008 verbindliche Mindeststandards für den Einzelverbindungs nachweis (EVN) festgelegt. Erstmals haben Verbraucher damit das Recht auf einen Einzelverbindungs nachweis, der auch die Nutzung von Datendiensten aufschlüsselt. Eine der wichtigsten Angaben ist die Zielrufnummer. Sogenannte „Flatrates“ müssen nicht detailliert ausgewiesen werden. Für Call-by-Call muss zur Steigerung der Transparenz die genutzte Kennzahl im EVN angegeben werden. Insofern Verbraucher vorwiegend Internetverbindungen in Anspruch nehmen, sollten sie die Möglichkeit erhalten, den Einzelverbindungs nachweis in elektronischer Form zur Verfügung gestellt zu bekommen. Des Weiteren sollten Teilnehmer z.B. per SMS oder E-Mail über die Fertigstellung informiert werden.

Die acoreus AG hat maßgeblich dazu beigetragen, dass die entstandenen Regelungen auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten erfüllbar sind. Dennoch stellt die einerseits verbraucherfreundliche und andererseits kostengünstige Implementierung eine Herausforderung dar. acoreus setzt die elektronische Rechnungsstellung mit integriertem EVN bereits seit längerem für verschiedene Kunden um – mit sämtlichen Anforderungen, die jetzt offiziell in Kraft treten.

## Statement

### → Vorratsdatenspeicherung: Klima der Unsicherheit

Das Thema Vorratsdatenspeicherung (VDS) hat im Jahr 2008 Telekommunikations- und Internetdiensteanbieter beschäftigt, die unsichere Rechtsprechung sowie die noch immer ausstehende Umsetzung der technischen Richtlinien zur VDS haben ein Klima der Unsicherheit erzeugt.

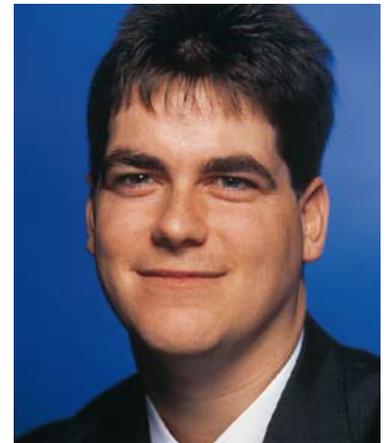
Einige Telekommunikationsfirmen und Internetdiensteanbieter haben gegen die Vorratsdatenspeicherung geklagt, da sie die damit verbundenen Kosten nicht ohne Kompensation stemmen wollten. Immerhin werden allein die Investitionskosten der TK-Branche für die Aufbewahrung der Verbindungsdaten der Kunden auf rund 75 Millionen Euro geschätzt. Die vonseiten der Politik seit Jahren versprochene angemessene Entschädigungsregelung wurden 2008 endlich im Rahmen eines begrüßenswerten Gesetzentwurfs auf den Weg gebracht.

Als anerkannter Entwickler komplexer Systeme für Telekommunikationsunternehmen hat das Softwarehaus Cedros einen Schwerpunkt seiner Entwicklungen auf die Bereiche Vor-

ratsdatenspeicherung sowie die automatische Bearbeitung von Behördenanfragen nach §113 TKG gelegt.

Die Lösungen wurden in enger Zusammenarbeit mit einem Mobilfunkanbieter entwickelt und werden seit einigen Jahren erfolgreich in Deutschland eingesetzt. Durch ihre Praxisnähe können sie ohne großen Aufwand auch von Festnetzbetreibern und Internet-Service Providern genutzt werden, um sowohl Daten gesetzeskonform zu speichern als auch die steigende Anzahl von Anfragen kostengünstig zu bearbeiten. Dank der Integration in die vorhandene Infrastruktur und die weitestgehende Vermeidung von Medienbrüchen zeichnen sich die Lösungen durch eine hohe Wirtschaftlichkeit aus. Cedros gewährleistet mit seinen speziell für den deutschen Markt entwickelten Lösungen eine zeitnahe Umsetzung technischer sowie gesetzlicher Vorgaben.

Seit Gründung des Unternehmens im Jahr 1991 wurden sämtliche IT-Projekte erfolgreich abgeschlossen.



**Markus Michels**

Geschäftsführer der  
Cedros Gesellschaft für  
Datenverarbeitung mbH



**Michael Hané**

Next Generation Network  
Executive PMP der  
IBM Deutschland GmbH

Entwicklung der Marktbereiche → Ausrüster/Outsourcing

## → Barrieren zwischen TK und IT verschwinden

Der Transformationsprozess in Telekommunikations-, Medien- und Contentmärkten nahm 2008 weiter an Geschwindigkeit zu. Telekommunikationsunternehmen konkurrieren verstärkt mit Content- und Social-Network-Unternehmen. Kostensenkung und das Wissen um das Nutzungsverhalten der Kunden sind die Schlüssel zum Erfolg.

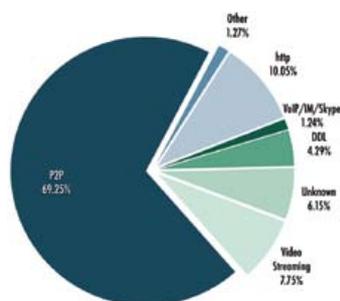
Auf Standard-IT-Plattformen aufbauende Next Generation Networks und Lösungen für die Analyse der Netzverkehre fanden 2008 bei immer mehr Carriern Anwendung oder Zugang in die Entwicklungs- und Testfelder. Die Kostenvorteile sowohl im Invest (Cap-Ex) als auch im Betrieb (OpEx) und die Flexibilität des Einsatzes von IBM BladeCentern in Rechenzentren und Übertragungs-/Vermittlungseinrichtungen haben die Entscheidungen vieler Carrierkunden für COTS-basierende (Commercial off the shelf), standards- und NEBS3/ETSI-konforme IBM-BladeCenter beeinflusst.

Auch das Schaffen der Voraussetzungen, um den Netz- und Bandbreitenausbau an den Bedürfnissen zahlender Kundensegmente auszurichten, war 2008 im Fokus des Interesses. Zeigten die Internetstudien der Ipoque 2007 noch einen kontinuierlichen Anstieg des Anteiles von

P2P-Tauschbörsen am Internetverkehr, so kann man 2008 erstmals ein Stagnieren verzeichnen. Verursacht wird diese Entwicklung vor allem durch die steigende Popularität von Streamingdiensten wie You Tube sowie die Verfügbarkeit von One-Click-Hostern wie Rapid Share – alles Anwendungen mit großen Verkehrsvolumina.

Verschärfend wirkt ein Ungleichgewicht überproportionalen Bandbreitenverbrauches von eher kleineren Nutzergruppen. So tauschen zum Beispiel nur etwa ein Fünftel aller User über P2P-Netze, verursachen aber den mit Abstand meisten Verkehr. Carrier und Internet-Serviceprovider stehen vor der ständigen Herausforderung, ihren Kunden eine konstante Quality of Experience (QoE) zu gewährleisten und dabei schnell genug auf das sich ändernde Nutzerverhalten zu reagieren. Einerseits sind es gerade diese neuen Anwendungen, die Nachfrage nach Breitband-Internetanschlüssen generieren, andererseits treibt eine exzessive Auslastung des Netzes die Infrastrukturkosten in die Höhe und verschlechtert die QoE von interaktiven Anwendungen. Ein abgestuftes Bandbreitenmodell (Tiered Service Model) wird deshalb immer mehr diskutiert. Voraussetzung hierfür sind Deep-Packet-Inspection-Lösungen, die aufbauend auf IBM-BladeCenter Bandbreiten bis 60Gbit/s verarbeiten können. Diese IBM Systeme integrieren als Open Security Plattform Intrusion Prevention, Firewall, Anti Spam, Anti Spyware, Deep Packet Inspection und Distributed Denial of Service Mitigation Funktionen.

Grafik:  
Traffic Volume Distribution Germany



## → Telekommunikation:

### Schlüsselbranche des 21. Jahrhunderts

Ein zentrales Element der wirtschaftlichen Entwicklung ist der Wettbewerb. Er treibt technologischen Fortschritt an und ermöglicht eine deutliche Verbesserung der Kosten-Nutzen-Relation für den Käufer beziehungsweise den Anwender. Im Bereich des Telekommunikationsmarktes gab es hier in den letzten zehn Jahren vermutlich eines der gelungensten Beispiele fundamentaler Verbesserungen durch Liberalisierung zu beobachten. Dieser Erfolg wäre ohne das Engagement neuer Anbieter, auch bei der Aufnahme des Wettbewerbs mit dem ehemaligen Monopolisten, so nicht möglich gewesen.

Dieser Beitrag ist umso höher zu schätzen, als Deutschland – die größte Volkswirtschaft in Europa – eine führende Rolle in der Forschung und Entwicklung von Schlüsseltechnologien des 21. Jahrhunderts einnimmt und weiter einnehmen muss. Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V. vertritt eine solche Schlüsselbranche des 21. Jahrhunderts.

Die moderne Informations- und Kommunikationstechnologie treibt die Entwicklung zur Wissensgesellschaft voran. Das Wissen der Zukunft ist vernetzt und interdisziplinär. Dadurch ändern sich auch die Zugänge zum Wissen. Die Gewinnung, Organisation und Nutzung von Wissen ist schon heute zentral für die Erwirtschaftung von Wohlstand und die Schaffung von Lebenschancen für jeden Einzelnen wie für unsere Gesellschaft als Ganzes. Wissen wird zur wichtigsten Ressource. Darin liegt eine große Chance

für ein Land wie Deutschland, das immer arm an Rohstoffen war und auf eine große Bildungs- und Forschungstradition zurückblickt.

Der Anteil des Wissens an der Wertschöpfung nimmt aber nicht nur in Deutschland, sondern auch international zu. Damit entstehen völlig neue Wissensbereiche und Beschäftigungsmöglichkeiten. Die Investitionen in Höhe von 32 Milliarden Euro und 52.000 zusätzliche Arbeitsplätze seit 1998 allein in Ihrem Bereich unterstreichen die Potenziale.

Nunmehr gilt es, diese Potenziale noch besser zu nutzen und die Erfolgsgeschichte im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie fortzuschreiben. Neben dem fortgesetzten Engagement Ihrerseits ist die Politik gefordert, die Rahmenbedingungen weiterzuentwickeln. Hier gilt es vor allen Dingen, sowohl den Wettbewerb zu sichern als auch möglichst allen die Chance zu geben, von den Entwick-



lungen der Möglichkeiten im Informations- und Kommunikationsbereich zu profitieren. Einem „Digital Divide“ in unserer Gesellschaft muss aus sozialen und wirtschaftlichen Gründen unter gemeinsamer Anstrengung entgegen gewirkt werden.



**Ronald Pofalla MdB**

Generalsekretär der  
Christlich Demokratischen  
Union Deutschlands (CDU)



Auf dem VATM-Sommerfest: Dr. Martina Krogmann MdB, Parlamentarische Geschäftsführerin der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Die CDU hat daher nie einen Zweifel daran aufkommen lassen, dass sie eine leistungsfähige Breitbandinfrastruktur in ganz Deutschland anstrebt. Jeder soll unabhängig vom Wohn- oder Arbeitsort die Chance haben, an den Möglichkeiten der globalen Informationsgesellschaft teilzuhaben. Nicht nur aus Gründen der inneren Balance unseres Landes, sondern auch aus handfesten wirtschaftlichen Gründen ist ein Bündel von Maßnahmen erforderlich, um zu einer flächendeckenden Breitbandversorgung zu kommen. Insbesondere gilt es dabei auch, die aktuellen und zukünftigen Bedarfe an Breitbandinfrastruktur zielgruppenorientiert

selbst als Anbieter von Multimediale Diensten auftritt, z. B. im Bereich der öffentlichen Verwaltung (E-Government), soll durch Ausweitung des Angebots an elektronischen Anwendungen die Nachfrage nach Breitbandangeboten stimuliert werden. In diesem Sinne sind auch die privaten Anbieter zur Ausweitung ihres Angebots gefordert.

Die CDU spricht sich dafür aus, den Wettbewerb zwischen den unterschiedlichen Technologien wie DSL, Kabel oder Funk zu stärken. Mit der Freigabe weiterer Frequenzen und mit neuen Funktechnologien können Versorgungslücken in ländlichen Regionen geschlossen werden.

Mehr als 100 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Medien kamen zum Berliner Telekompas unter dem Titel „Innovative Technologien gegen die digitale Spaltung – warum der Wettbewerb die flächendeckende Breitbandversorgung schneller schafft.“



(z. B. in Bezug auf Schulen, Hochschulen, medizinische Einrichtungen, kleine und mittlere Unternehmen, Verwaltungen oder Privatanwender) zu evaluieren, damit allen Nutzern konkret die Bandbreiten zur Verfügung stehen, die sie für innovative Dienstleistungen oder Anwendungen benötigen.

Des Weiteren gilt es, die Markttransparenz für Anbieter und Nutzer zu erhöhen und den Breitbandatlas geografisch in höherer Präzision darzustellen.

In den Bereichen, in denen der Bund beziehungsweise der Staat insgesamt

Darüber hinaus wollen wir, dass es bei einer weiterhin effektiven und effizienten Arbeitsverteilung zwischen europäischer und nationaler Ebene bleibt und die Anwendung des Subsidiaritätsprinzips gesichert wird. Ein Wirtschaftssektor, der ganz überwiegend durch nationale Märkte geprägt ist, sollte auch überwiegend auf nationaler Ebene reguliert werden. Den nationalen Regulierungsbehörden muss ein Spielraum zur Ausübung ihrer Kompetenzen gelassen werden, um weiterhin flexibel den Besonderheiten eines nationalen Marktes entsprechend reagieren zu können. Wir wollen, dass die Frequenzvergabe grundsätzlich ausschließlich in der Kompetenz der Mitgliedstaaten bleibt.

Ich bin der Überzeugung, dass es zusätzlich im Lichte der jüngsten Ereignisse bezüglich des Umgangs mit Gesprächs- und Kontaktdaten einer

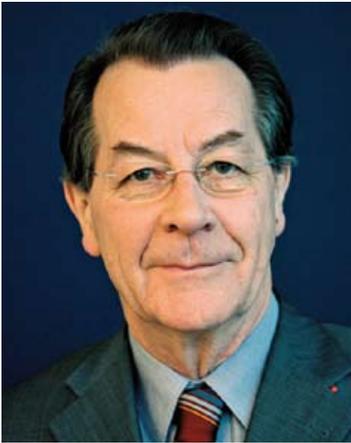


Der Präsident des VATM, Gerd Eickers, auf dem zahlreich besuchten VATM-Sommerfest in Berlin.

Evaluation der diesbezüglichen Rahmenbedingungen und ihrer Anwendung bedarf. Ich denke, es ist uns allen daran gelegen, dass die Informations- und Kommunikationsbranche nicht in Verruf wegen unzulässigen Umgangs mit Daten und Informationen gerät, sondern auch zukünftig das bleibt, was sie heute ist – ein wesentlicher

Treiber erfolgreicher wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Entwicklung in unserem Land und darüber hinaus.

Ronald Pofalla



**Franz Müntefering** MdB

Vorsitzender der  
Sozialdemokratischen Partei  
Deutschlands (SPD)



## → Es geht um die Zukunft

Der Telekommunikationsmarkt gehört zu den bedeutenden Märkten in unserem Land. Das betrifft nicht nur Umsätze und Beschäftigung, sondern auch die Potenziale für Innovation und technologischen Fortschritt. Dinge, die wir notwendig brauchen, um unser Land in die Zukunft zu führen und Wohlstand zu sichern.

Die Querschnittstechnologie gibt auch wichtige konjunkturelle Impulse. Denn Kommunikation und das Bedürfnis nach Information sind nicht in gleichem Maße konjunkturabhängig wie andere Branchen.

Deutschland als Hochtechnologiestandort benötigt Kommunikation als wichtige Ressource für viele verschiedene Anwendungsformen.

Wir benötigen aber auch weitere Innovationen und Investitionen, um auf dem Markt mithalten zu können. Die nächste Netzgeneration steht vor der Tür. Wir dürfen auf diesem Feld nicht nachlassen, um Beschäftigungs- und Wertschöpfungsverluste zu vermeiden.

Dazu kommt: Die Teilhabe aller Bürgerinnen und Bürger an der Informationsgesellschaft muss im Mittelpunkt der Bemühungen von Politik und Wirtschaft stehen. Auf der Landkarte der Kommunikationsversorgung darf es keine weißen Flecken geben; eine „digitale Kluft“ im ländlichen Raum will niemand.

Und: Auch ländliche Räume sind Wirtschaftsstandorte, die es mit ausreichender Kommunikationsinfrastruktur

zu stärken gilt. Das setzt voraus, dass der Markt auch funktioniert. Wettbewerb ist nicht nur eine gute Sache, sondern geradezu notwendig, um die oben beschriebenen Ziele zu erreichen.

Er bringt Ideen hervor, fördert Kreativität und schafft Innovation. Und er ist gut für die Verbraucherin und den Verbraucher.

Wettbewerb heißt eine gesunde Mischung von kleinen und großen Wettbewerbern, wobei es faire Bedingungen für alle geben muss.

Die Rolle des Staates ist, Rahmenbedingungen zu setzen, Anreize für Investitionen zu geben und darauf zu achten, dass sich ein fairer Wettbewerb entwickelt.

Ohne Zweifel sind Investitionen in Infrastruktur wie Glasfaser notwendig. Wir brauchen Breitbandanschlüsse und Möglichkeiten für andere Übertragungswege, um auch den ländlichen Raum ausreichend mit allen Kommunikations- und Informationstechnologien zu versorgen. Das geht nur mit Anreizen, die Investitionen auslösen. Investitionen in Infrastruktur müssen belohnt werden.

Für uns Sozialdemokraten gilt das Prinzip des fairen Wettbewerbs. Im Hamburger Grundsatzprogramm von 2007 verbinden wir die Idee vom Wettbewerb und die ordnende Hand des Staates miteinander: so viel Wettbewerb wie möglich, so viel regulierender Staat wie nötig.

Regulierung hat sich unter Gesichtspunkten des Wettbewerbs als richtig erwiesen.

Zehn Jahre Regulierung und Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes haben eine verbraucherfreundliche Wirkung entfaltet; die Preise sind ständig gefallen.

an der Informationsgesellschaft zu erreichen, sind wir alle auf die weitere Zusammenarbeit von Politik und Telekommunikationsbranche angewiesen. Die Mitgliedsunternehmen des VATM haben sich diesen Zielen mit zahlreichen Aktivitäten verschrieben.

Wir begrüßen das sehr und besonders die jüngste Initiative des Städte- und



Zu Gast auf dem VATM-Sommerfest im Berliner Zollpackhof: SPD-Generalsekretär Hubertus Heil.

Aber nichts ist so gut, als dass es nicht verbessert und überprüft werden könnte.

Nur Tarife zu verringern und die billigsten Angebote zu fördern, reicht nicht. Wir benötigen eine leistungsfähige, serviceorientierte und innovative Infrastruktur auch im ländlichen Raum.

Sonderrechte und eine gewisse Freistellung von Regulierung sind immer schwierig. Da sie aber für alle gelten, die in Infrastruktur investieren, scheint dieser Weg sinnvoll. Im Telekommunikationsgesetz sind diese Ausnahmen zu Recht vorgesehen.

Um die Ziele Wettbewerb, Investitionen in die Infrastruktur und eine Teilhabe aller Bürgerinnen und Bürger

Gemeindebunds, des Bundeswirtschaftsministeriums und des VATM zur Erstellung einer Datenbank über Breitbandversorgung.

Das ist aber nicht alles: Der VATM hat in den zehn Jahren des liberalisierten Marktes nicht nur wichtige Impulse gegeben, sondern einen erheblichen Anteil an der Erfolgsgeschichte der Telekommunikationsbranche und an der Innovation auf dem wichtigen Zukunftsfeld der Kommunikation.

Die SPD steht auf jeden Fall für die weitere Zusammenarbeit bereit. Wir freuen uns darauf!

A handwritten signature in black ink that reads "Franz Müntefering".

Franz Müntefering



**Horst Seehofer**

Vorsitzender der Christlich  
Sozialen Union Deutschlands  
(CSU) und Ministerpräsident des  
Freistaates Bayern



## → Operative Regulierungspolitik und politische Rahmensetzung klar trennen

Für die CSU ist es das vorrangige Ziel ihrer erfolgreichen Telekommunikationspolitik, einen hochleistungsfähigen Telekommunikationsmarkt zu etablieren, der im internationalen Vergleich eine Spitzenposition erreicht und einen bestmöglichen Beitrag zu Wachstum, Beschäftigung und Wettbewerbsfähigkeit der Gesamtwirtschaft leistet. Dabei darf Wettbewerbsfähigkeit nicht Maximierung von Wettbewerb bedeuten, sondern es muss ein funktionsfähiger Wettbewerb im Vordergrund stehen. Es geht also in erster Linie um Wettbewerbsprozesse, die volkswirtschaftlich wünschenswerte Zustände erzeugen bzw. ermöglichen.

In Bayern können wir bereits seit Jahren auf einen im Zuge der Deregulierung und Privatisierung des Telekommunikationsmarktes entstandenen Markt der Kabel- und Netzwerkbetreiber schauen, der eine Vielzahl an Unternehmen und damit auch ein großes Beschäftigungswachstum umfasst. Dabei sind es vor allem die kleinen und mittleren Unternehmen, denen wir den Technologievorsprung im Glasfasernetzausbau zu verdanken haben. Hier zeigt sich abermals, dass die erfolgreiche Wirtschaftspolitik Bayerns im Wesentlichen auch auf der breit angelegten Mittelstandspolitik beruht. Die Innovationskraft des Mittelstands gilt es deshalb voranzutreiben und die Mittelstandsförderung weiter auszubauen.

Um auch künftig eine führende Rolle im Technologiebereich zu spielen, wollen wir durch Investitionen von rund 1,5 Milliarden Euro in Hochschu-

len, außeruniversitäre Forschungsinstitute, Hightech-Leuchtturmprojekte und ein Fachhochschulprogramm der Forschung und Innovation dem ganzen Land neuen Schub verleihen. Hiervon profitieren gerade auch die mittelständischen Unternehmen in Bayern, da sie verbesserte Möglichkeiten haben, im Bereich der Forschung und Entwicklung auf qualifizierte externe Ressourcen zurückzugreifen.

Für den Ausbau der Breitbandversorgung sind in Bayern bis 2010 insgesamt 19 Millionen Euro an Fördermitteln bereitgestellt. Am 1. Juli 2008 konnten deshalb schon die Teile der „Richtlinie zur Förderung der Breitbanderschließung in ländlichen Gebieten“ in Kraft gesetzt werden, die nicht der beihilferechtlichen Genehmigung durch die EU-Kommission unterliegen. Darunter fällt die Förderung von vorbereitenden Maßnahmen wie Planungsarbeiten oder Machbarkeitsuntersuchungen, sodass die Gemeinden Zeit haben, bedarfsgerechte Planungen zu entwickeln. Das Programm, das Teil des Rahmenplans des Bundeslandwirtschaftsministeriums ist, wurde von der EU-Kommission am 3. Juli 2008 genehmigt. Dadurch sind nun auch die eigentlichen Umsetzungsmaßnahmen, die die planerischen Vorarbeiten weiterführen, möglich. In ganz Bayern können jetzt Anträge auf Förderung von Investitionen in Breitbandinfrastrukturen gestellt werden.

Selbstverständlich wollen wir nicht nur dem privaten Nutzer bedarfsgerechtes, schnelles Internet zu angemessenen Endkundenpreisen

ermöglichen. Unser erklärtes politisches Ziel ist es insbesondere, über den Rahmenplan des Bundes hinaus auch die ländlichen Wirtschaftsräume mit moderner Kommunikationsinfrastruktur zu erschließen. Deshalb sieht die bayerische Förderrichtlinie zusätzlich die Förderung von hochbitratigen Infrastrukturen sowie von Gewerbegebieten und gewerblich geprägten Mischgebieten vor.

Für den Rundfunkbereich ebenso wie für die Medienpolitik in ganz Europa ist der EU-Regulierungsrahmen für elektronische Kommunikation von zentraler Bedeutung. Das Telekommunikationsrecht dient traditionell der Sicherung des freien Informationsflusses, der Medienpluralität und der kulturellen Vielfalt. Dies betrifft vor allem die Bereiche des diskriminierungsfreien Zugangs, der Must-Carry-Regelungen und der Frequenzzuteilung. Die Sicherung der inhaltlichen Vielfalt bzw. des diskriminierungsfreien und effektiven Zugangs aller zu einem pluralistischen Angebot muss auch in Zukunft ein zentrales Anliegen der Telekommunikationsordnung bleiben. Die beste In-

haltregulierung geht ins Leere, wenn die entsprechende infrastrukturelle Absicherung fehlt.

Aus Sicht der CSU gehört zu den Grundsätzen einer verantwortungsvollen Regulierungspolitik, dass etwaige Regulierungen nur im erforderlichen Umfang zugelassen werden – unter gleichzeitiger Vermeidung überflüssiger bürokratischer Strukturen.



Von einem Branchenhighlight sprach Johannes Pruchnow, CEO von Hauptsponsor Telefónica Deutschland, in seiner Keynote beim VATM-Sommerfest 2008 in Berlin.

Operative Regulierungspolitik und politische Rahmensetzung müssen klar getrennt werden.

Ihr

Horst Seehofer



**Cem Özdemir**  
Bundenvorsitzender  
Bündnis 90/Die Grünen

## ➔ Märkte aufbrechen, verändern und verbessern

Mittlerweile sind über zehn Jahre seit der Liberalisierung der Telekommunikationsmärkte in Deutschland vergangen. Diese Zeit ist zweifelsohne von großen Veränderungen geprägt. Insgesamt kann man eins in jedem Falle feststellen: Diese Marktöffnung ist den Verbraucherinnen und Verbrauchern mehr als zugute gekommen. Telefonieren ist wesentlich billiger geworden, zusätzliche Dienste sind dazugekommen und der Internet- und Mobilfunkmarkt haben uns neue Kommunikationsmöglichkeiten eröffnet.

Pauschal- und Kombinationstarife sind -dank so innovativer, mittlerweile schon fast vergessener Angebote wie „Genion Home“ oder der aktuellen „Zehnsationen“ – fast schon üblich. Festnetz- und Mobiltelefonie, aber vor allem auch das Internet sind so für einen Großteil der Bevölkerung erschwinglich geworden. Eine Entwicklung, die ohne die privaten Wettbewerber überhaupt nicht möglich gewesen wäre. Und die Innovationen gehen weiter: Gerade bei den Datentarifen ist die Entwicklung sehr erfreulich und auch das mittlerweile alte Medium Fernsehen wird durch die TK-Branche runderneuert, „Triple Play“ ist schon fast wieder ein Begriff von gestern, die neuen Zauberworte lauten „Quadruple Play“ oder „Fixed Mobile Convergence“. Die Medienkonvergenz ist schlicht die logische Konsequenz des hohen Innovationsgrades innerhalb der Telekommunikationsbranche.

Dennoch dürfen gerade wir Politiker uns keineswegs zurücklehnen: Die Marktsituation ist schwieriger geworden. Der deutsche Gesamtmarkt für

Telekommunikationsdienste ist bereits seit 2005 durch zurückgehende Umsätze gekennzeichnet; dies betrifft sowohl den Festnetz- als auch den Mobilfunkmarkt. Selbst der noch vor Kurzem so rasante Teilmarkt für schnelle Internetzugänge per DSL wächst nur noch langsam. Die Zeiten rascher Expansion sind vermutlich endgültig vorbei und die Wirtschaftskrise erwischt auch die TK-Unternehmen in ihrer ganzen Härte. Hinzu kommen Schuldenübernahmen durch komplexe Fusionen, Kosten für den Aufbau integrierter Medienunternehmen oder zu starre Marktsituationen aufgrund mangelnder Durchschlagskraft der Regulatoren.

Auch in Deutschland sind wir von diesen globalen Entwicklungen in Gänze betroffen. Machen wir uns nichts vor: Noch immer ist die Deutsche Telekom als ehemaliger Monopolist faktisch an den meisten Kommunikationsvorgängen beteiligt. Dies fängt bei den Leerrohren an, geht weiter über die Kabelverzweiger und endet meistens mit der letzten Meile beim Kunden vor Ort. Umso höher ist den Wettbewerbern anzurechnen, welche enormen Investitionen in eigene Infrastrukturen in den letzten Jahren erfolgt sind, gerade im Bereich der Breitbandanschlüsse. Der Beitrag der Wettbewerber zur Überwindung der ländlichen Breitbandlücken wird häufig übersehen, ein großer Fehler, den ich vermeiden will. Stellvertretend seien hier Initiativen zur Übertragung von VDSL-Kapazitäten in ländliche Regionen hinein oder der Aufbau innovativer Funklösungen durch VATM-Mitgliedsunternehmen genannt.

Trotz all dieser Fortschritte ist die digitale Spaltung immer noch kein Begriff von gestern. Zwar gibt innerhalb bestimmter Bevölkerungsgruppen sehr positive Entwicklungen, insbesondere bei Frauen und Senioren, aber bei der Infrastruktur hapert es doch noch ganz gewaltig. Zahlreiche ländliche Regionen kennen das schnelle Internet nur aus den Nachrichten, weiße Flecken in Sachen Breitband durchziehen weiter das Land. Und dies liegt auch an der mangelnden Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Auch wenn es sich inzwischen de facto nur um punktuelle, regionale und lokale Versorgungslücken handelt, ist gerade die Überwindung dieser Engpässe eine zentrale Herausforderung für die Branche. Genau an dieser Stelle können die Unternehmen beweisen, zu welchen Innovationen ein liberalisierter Markt fähig ist. Ich wünsche mir

fischer Regulierung. Wir haben es im TK-Sektor mit sehr sensiblen Märkten zu tun. Im Vergleich zum allgemeinen Wettbewerbsrecht ist die Intensität von Eingriffen – gerade im Falle von Ex-ante-Preisgenehmigungen oder bei bestimmten Zugangsregulierungen – besonders hoch. Von daher muss ein vorliegendes Marktversagen in jedem Einzelfall auch besonders gut begründet werden. Liegt jedoch eine Monopolstellung vor, die auf absehbare Zeit keinen Wettbewerb zulässt, ist ein Einschreiten des Regulierers unvermeidbar; das allgemeine Wettbewerbsrecht reicht für das komplexe Leistungsspektrum der TK-Branche meist nicht aus, um Wettbewerbsdefizite nachhaltig zu beseitigen.

Wir benötigen sowohl einen weitestgehenden Zugang für Wettbewerber zu Infrastrukturen und Vermarktungs-



Das VATM-Sommerfest hat sich zu einem der wichtigen TK-Treffpunkte entwickelt.

sehr, dass auch die VATM Mitglieder uns dies noch stärker zeigen.

Dies geht natürlich nur mit entsprechender politischer Unterstützung. Ich sehe weiterhin eindeutigen Handlungsbedarf in Sachen sektorspezi-

modellen, als auch faire und transparente Entgelte für die Netzbetreiber und nicht zuletzt die Verbraucherinnen und Verbraucher. Die prinzipielle Offenheit von Vorleistungsprodukten wie dem Bitstromzugang oder die Möglichkeit des Anbietens von Re-

sale- und Call-by-Call-Modellen bleiben auch in den nächsten Jahren noch wichtige Wettbewerbsinstrumente. Neue Herausforderungen wie die Beteiligung von Wettbewerbern beim Aufbau sogenannter „Netzwerke der neuen Generation“ kommen hinzu. „Regulierungsferien“ sind hierfür sicherlich alles andere als ein probates Mittel.

Ich begrüße daher den aus dem Europäischen Parlament hervorgegangenen Vorschlag, bei der Reform der Telekommunikationsgesetzgebung den Einfluss von Wettbewerbern beim Entstehen neuer Infrastrukturen wie schnellen Glasfasernetzen von vornherein festzuschreiben, damit sich durch Risikobeteiligungen Investitionen und Zugangsverpflichtungen nicht gegenseitig im Wege stehen.

Wichtig ist auch, dass in diesem europäischen Gesetzgebungspaket ein fairer Interessenausgleich zwischen Rundfunkanbietern und Telekommunikationsunternehmen herbeigeführt wird. Insbesondere die Rundfunkveranstalter fürchten einen freien Handel mit Funkfrequenzen, da sie bislang über ein relativ geschütztes Reservoir an solchen Frequenzen für ihre Dienste und Angebote verfügen. Die TK-Unternehmen weisen dagegen darauf hin, dass durch die Digitalisierung frei werdende Frequenzspektren unbedingt für neue Mobilfunkdienste

und Breitbandanschlüsse in der Fläche benötigt werden.

Beide Positionen sind aus meiner Sicht absolut gerechtfertigt. Die Frequenzvergabe darf deshalb zukünftig keine Interessengruppe einseitig bedienen, sondern sie muss sowohl dem Rundfunk – gerade hinsichtlich der steigenden Bedeutung digitaler Terrestrik – als auch den neuen Sprach- und Datendiensten umfassende Entwicklungsmöglichkeiten aufzeigen.

Keine Frage: Drahtlose Übertragungstechniken werden eine noch stärkere Schlüsselrolle bei der zukünftigen Gestaltung unserer Informationsgesellschaft spielen.

Die Vision des scheidenden Vorsitzenden der US-Regulierungsbehörde Federal Communications Commission (FCC), Kevin Martin, ist dabei eine sehr grüne: Ein landesweites, kostenfreies WLAN-Netz ist längst keine Utopie mehr, sondern zumindest in Form einer Grundversorgung technisch möglich, auch bei uns. Ich wünsche mir ausdrücklich, dass auch der VATM und seine Mitgliedsunternehmen solche Visionen teilen und weiterhin beweisen, dass sie Märkte aufbrechen, verändern und verbessern können.



Cem Özdemir

## ➔ Viele Probleme der Telekommunikationsbranche müssen schnell angepackt werden

Als Abgeordneter einer (vorübergehend) kleinen Fraktion im Deutschen Bundestag hat man es angesichts der zahlenmäßigen Übermacht der Große Koalition manchmal nicht leicht. Auf der anderen Seite ist es häufig aber sehr reizvoll, einer kleineren – schlagkräftigen – Truppe anzugehören. Mir persönlich eröffnet das zum Beispiel die Möglichkeit, nicht nur einen kleinen Ausschnitt der Themen, die die Mitglieder des VATM interessieren, zu bearbeiten. Infolgedessen kann ich in meiner Eigenschaft als zugleich Medien-, Kultur- und Telekommunikationspolitiker einen besseren Blick auf das „große Ganze“ werfen. Denn bei der (Tele-)Kommunikationsbranche haben wir es mit einem klassischen Querschnittsbereich zu tun, und das nicht erst, seit es die vielzitierte Konvergenz der Medien gibt.

Die Fragen sind demnach vielfältig: Wie sichern wir eine möglichst freie und ungestörte Kommunikation der Bürger? Wie schützen wir die Rechte am geistigen Eigentum? Wie können Anbieter von Telekommunikationsdiensten möglichst reibungslos ihren Geschäften nachgehen und Innovationen hervorbringen, gleichzeitig aber ihrer gesellschaftlichen Verantwortung nachkommen? Und wer finanziert das alles eigentlich? All das sind Themen, mit denen sich das Parlament auseinandersetzen muss und die im Spannungsfeld zwischen Medien, Kultur, Wirtschaft und auch Recht anzudehnen sind.

Vielfältig sind die Fragen, entsprechend hoch sind die Anforderungen der Branche an die Politik. Ein reines

„Laissez-faire“ wird nicht propagiert – auch nicht von den Unternehmen selbst. Schließlich befinden wir uns in einem regulierten Markt. Dementsprechend unterschiedlich sind die Begehrlichkeiten. Für die Politik ist die Beurteilung der aktuellen wirtschaftlichen und technischen Trends und der sich hieraus ergebenden Konsequenzen häufig schwierig. Gibt es ihn tatsächlich mittlerweile, den rosafarbenen Riesen Gulliver, der von vielen kleinen Zwergen angekettet und womöglich gar mit Pfeilen beschossen wird? Oder müssen wir weiterhin von der Existenz eines übermächtigen „Incumbents“ ausgehen, der eher an der Verhinderung als an der Förderung von Wettbewerb interessiert ist?

Ohne diese Frage abschließend zu klären, möchte ich aber doch feststellen, dass die Branche in vielen Fällen ja durchaus mit einer Stimme spricht.

Viele der Probleme, die sowohl die Deutsche Telekom AG als auch ihre Wettbewerber belasten, müssen nun angepackt werden. Damit schließt sich der Kreis zur einführenden Bemerkung: Aller Voraussicht nach werden wir uns auch 2009 – zumindest in den ersten drei Quartalen – weiterhin an der Großen Koalition „erfreuen“ können. Es ist kein Geheimnis, dass sich der Tatendrang dieser Zweckgemeinschaft schon jetzt ständig verringert. Die Gefahr droht, dass er im Superwahlkampfjahr 2009 komplett versiegt. Das würde natürlich eine große Belastung für die Branche (und auch die Bürger) darstellen, denn Baustellen und auch ungesicherte Unfallstellen gibt es wahrlich viele.



**Hans-Joachim Otto MdB**

Mitglied des Bundesvorstandes der Freien Demokratischen Partei (FDP) und Vorsitzender des Bundestagsausschusses für Kultur und Medien sowie Vorsitzender der FDP-Kommission für Internet und Medien.

Zum Stichwort „ungesicherte Unfallstellen“ fällt mir zuerst der gesamte Themenkomplex der Telekommunikationsüberwachung ein. Mit dem „Gesetz zur Neuregelung der Telekommunikationsüberwachung und anderer verdeckter Ermittlungsmaßnahmen sowie zur Umsetzung der Richtlinie 2006/24/EG“ hatte die Große Koalition erhebliche Neuerungen insbesondere im Bereich der Vorratsdatenspeicherung und der Telekommunikationsüberwachung beschlossen. Bestandteile dieses Gesetzes sind die zum Zwecke der Gefahrenabwehr und der Strafverfolgung sowie des Schutzes der öffentlichen Sicherheit durch Telekommunikationsunternehmen zu erbringenden Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Überwachung der Telekommunikation und für die Erteilung von Auskünften über Bestands-, Verkehrs- und Standortdaten.

Die FDP hat schwerwiegende grundsätzliche Zweifel an der Rechtmäßigkeit des gesamten Überwachungsregimes und arbeitet deshalb mit allen zur Verfügung stehenden Instrumenten an einer Verbesserung. Auch das Bundesverfassungsgericht hat bereits in zwei Eilentscheidungen Korrekturen angemahnt und den Zugriff auf die Verbindungsdaten stark eingeschränkt. Für die TK-Branche ist darüber hinaus natürlich das fehlende Entschädigungsregime von besonderer Relevanz. Auch hier existieren gerichtliche Aussagen, die diesen Umstand problematisieren.

Die Große Koalition hat sich sehr viel Zeit gelassen, zumindest was die Abhilfe im Bereich der Entschädigung

angeht. Nachdem ein – leider unzureichender – Vorschlag vorgelegt wurde, geschah erst mal lange Zeit nichts. Daraufhin hat die FDP einen Gesetzentwurf eingebracht, der zumindest die Androhung erheblicher Bußgelder bei Nichtumsetzung der Speicherpflichten fürs Erste abwenden soll. Es ist erfreulich, dass diese Initiative zumindest dazu beigetragen hat, dass sich CDU/CSU und SPD wieder mit dem Entschädigungsregime beschäftigen.

Wir werden in den kommenden Monaten aufmerksam beobachten, wie es hier weitergeht. Falls es beim jetzigen Überwachungsregime bliebe – ich wäre allerdings nicht traurig, wenn es vom Bundesverfassungsgericht kassiert würde –, muss so schnell wie möglich ein belastbares Entschädigungsregime eingeführt werden. Dieses müsste selbstverständlich auch Investitionskosten und „Härtefälle“ – wie etwa reine Geschäftskundenanbieter – berücksichtigen.

Auf einer weiteren Baustelle wird an der Stärkung von Verbraucher- und Datenschutzrechten gearbeitet. Die Koalition hat hier diverse Initiativen vorgelegt, die einem vermeintlichen Zeitgeist entsprechen: Bundesdatenschutzgesetz, Gesetz gegen unlautere Telefonwerbung, TKG-Änderungsgesetz, um nur einige zu nennen. Die FDP wird den Fortgang der Vorhaben kritisch begleiten und aufpassen, dass hier nicht das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird. Denn die Bundesregierung scheint nach wie vor zur Einschätzung zu tendieren, dass Anbieter von Telekommunikationsdiensten im Zweifelsfall fiese Abzocker und die

Mehrzahl der Verbraucher ahnungslose Tölpel seien. Dieses – ohnehin schiefe – Weltbild sollte nicht zur Grundlage der Verbraucherschutzpolitik werden. Ich bin froh darüber, dass der VATM und andere Verbände ebenfalls ihre Augen offenhalten und konstruktiv mitarbeiten. Ohne diese Unterstützung würde es die Vernunft im Parlament noch schwerer haben, sich durchzusetzen.

Digitale Dividende: Dieser Terminus bedarf keiner weiteren Ausführungen, um stets heftige Reflexe auszulösen. Das ist nicht immer hilfreich, denn auch auf diesem Gebiet müssen im Jahr 2009 wichtige politische Weichenstellungen vorgenommen werden. Dass dabei der Bund und alle Bundesländer gemeinsam an einem Strang ziehen müssen, macht die ganze Sache nicht einfacher. Allerdings bin ich der Auffassung, dass die ersten

trums möglich ist, ohne Beteiligten etwas „wegzunehmen“. Die Möglichkeit der Nutzung eines Teils des bisher für die Rundfunkübertragung vorgesehenen Frequenzbereichs für Telekommunikationsanwendungen wäre dabei ein wichtiger Baustein bei der Erschließung unterversorgter Gebiete mit Internetzugängen.

Dass allerdings „Internet über Rundfunkfrequenzen“ auch kein Allheilmittel ist, muss der Ehrlichkeit halber angefügt werden. Darum hat die FDP-Bundestagsfraktion im vergangenen Jahr einen Antrag in den Bundestag eingebracht, der verschiedene Maßnahmen zur Schließung der „weißen Flecken“ vorschlägt und der sich auf den „gemeinsamen Appell“ des VATM, des Deutschen Städte- und Gemeindebundes sowie des Deutschen Landkreistages stützt. Die Regierungsfractionen haben diesen An-



Flexibilisierungsvorschläge vonseiten der Bundesnetzagentur durchaus eine sinnvolle Diskussionsgrundlage darstellen. Alle beteiligten Akteure sollten vermeiden, auf die Barrikaden zu steigen. Ich gehe davon aus, dass eine flexiblere und effizientere Nutzung des gesamten Frequenzspek-

trum zwar nicht unterstützt, sich aber immerhin bemüht gefühlt, einige Passagen zu übernehmen und einen eigenen Antrag durchzusetzen. Ich will da nicht nachtragend sein, das ist nun mal der Alltag der Opposition. Wenn das Ergebnis stimmt, hat sich unser Einsatz gelohnt.

Intensive Gespräche auf dem VATM-Sommerfest in Berlin mit der Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur Dr. Iris Henseler-Unger.

Ein ganz wesentliches Vorhaben, das die Große Koalition schon mehrfach versprochen hatte, wurde von ihr bisher leider verschlafen: die Reform des Telemedienrechts und die Präzisierung der Providerhaftung. Es ist schon erstaunlich, wie stark die beiden hauptsächlich beteiligten Ministerien – BMWi und BMJ – dabei im Clinch liegen. Eigentlich hatte die Große Koalition fest zugesagt, noch 2008 eine Gesetzesnovelle vorzulegen. Das war auch der Vorwand, weshalb CDU/CSU und SPD unseren FDP-Antrag zum Telemediengesetz im abgelaufenen Jahr abgelehnt haben.

Nun hat die Koalition noch immer nichts zustande gebracht. Daher hat die FDP jetzt einen Gesetzentwurf in den Bundestag eingebracht, der noch in dieser Wahlperiode behandelt werden muss. Wir hoffen sehr, dass sich die Koalition zumindest jetzt – wo die Vorarbeit andere erledigt haben – konstruktiv verhält. Denn die derzeitige Rechtslage behindert Investitionen und kostet Arbeitsplätze in einer der dynamischsten Zukunftsbranchen. Es drohen Verlagerungen ins Ausland. Ganz zu schweigen von der drohenden strukturellen Beschneidung der Presse- und Meinungsfreiheit. Weiteres Zögern ist im Hinblick auf die durch zahlreiche divergierende Urteile immer weiter zunehmende Rechtsunsicherheit bei der Telekommunikationsbranche, bei Telemedienanbietern und nicht zuletzt auch bei den Bürgern dieses Landes nicht hinnehmbar.

Abschließend möchte ich noch einen Themenkomplex ansprechen, der auch 2009 eine immer weiter zuneh-

mende Bedeutung für die Branche bekommen wird. Werbung ist im (Tele-) Kommunikationsbereich ein zentrales Refinanzierungsinstrument. Die Umsetzung der EU-Richtlinie über audiovisuelle Mediendienste (AVMS) im nächsten Rundfunkänderungsstaatsvertrag, die natürlich auch jenseits der Werbung von großem Interesse sein wird, hält womöglich noch einige negative Überraschungen bereit. Das Gleiche gilt für weitere Aktivitäten der EU und auch der Bundesregierung – vor allem in Person der Sucht- und Drogenbeauftragten. Einige Ansätze mögen hehre Ziele verfolgen, es darf allerdings nicht dazu kommen, dass der Medien- und Kommunikationsindustrie durch übermäßige Einschränkung der Werbemöglichkeiten elementare Finanzierungsformen wegbrechen.

Demnach müssen wir unsere Augen stets auch auf Brüssel richten. Nicht nur AVMS, auch die Überarbeitung der Rundfunkmitteilung, die Konsultation zur E-Commerce-Richtlinie und die weitere Arbeit am TK-Paket verlangen große Aufmerksamkeit. Insofern freue ich mich auf den weiteren konstruktiven Austausch mit den beteiligten Akteuren und ganz besonders mit dem VATM, der mir seit vielen Jahren ein verlässlicher und kompetenter Ansprechpartner ist. Das wünsche ich mir auch für das Jahr 2009.



Hans-Joachim Otto

## → Gute Zeiten, schlechte Zeiten

Es ist keine Frage: Das Jahr 2008 war ein gutes Jahr für die Wettbewerber der Deutschen Telekom. Sie haben dem ehemaligen Monopolisten mehr Kunden abgenommen als in irgendeinem Jahr zuvor. Der Verbraucher hat gelernt, dass auch die Konkurrenz der Telekom meist zuverlässig liefert und ein schneller DSL-Zugang auch preiswerter zu haben ist. Die neuen Kunden kamen 2008 in Scharen gelaufen. Zusätzlich wurden viele Anschlüsse, die bisher auf der Basis von Resale-Leitungen der Telekom geschaltet waren, auf die Infrastruktur anderer Vorleistungslieferanten umgestellt. Diese Blockumschaltungen der Teilnehmeranschlussleitung (TAL) sorgten zum Jahresbeginn auf der Seite der Telekom sogar für einen Stau von mehr als 100.000 Anschlüssen, die erst verspätet auf neue Netze geleitet werden konnten. Die Wettbewerber beschwerten sich, die Telekom fuhr Nachtschichten und letztlich wurden alle Leitungen geschaltet. Alles in Ordnung also?

Nein. Neben den Erfolgen gilt auch: Das Jahr 2008 war ein nahezu verlorenes Jahr für die Gestaltung der künftigen Wettbewerbsstruktur im traditionellen Telefongeschäft. Euphorisch von immer neuen Rekorden haben sich die Konkurrenten der Telekom vor allem um die Kundengewinnung und damit um ihr Tagesgeschäft gekümmert. Das ist zwar nachvollziehbar, birgt aber das Risiko, andere Strömungen auf dem Markt aus dem Blick zu verlieren. So laufen die Wettbewerber der Telekom Gefahr, zum Beispiel den fortschreitenden Netzausbau der Telekom mit VDSL

zu gering zu gewichten – auch wenn sich dieser zunächst etwas verzögern sollte. Gleiches gilt für die damit einhergehende Umstellung der Telekom-Infrastruktur auf ein reines IP-Netz mit der Übertragung von Sprache und Daten allein nach dem Internetprotokoll. Bis zum Jahr 2014 soll diese Umstellung abgeschlossen sein und das klassische Telefonnetz abgeschaltet werden. Wahrscheinlich geht dieser Prozess sogar noch schneller, da die Telekom sich davon eine erhebliche Kostensenkung verspricht.

Auf der anderen Seite haben die jüngeren Telekommunikationsunternehmen in Deutschland die Kabelnetzbetreiber als Wettbewerber lange unterschätzt oder ihnen zumindest wenig Aufmerksamkeit geschenkt. Jetzt ist die Aufregung groß, dass diese Konkurrenten zum ersten Mal signifikante Kundenzuwächse im Telefongeschäft auf sich vereinigen. Im kommenden Jahr könnten aus der einen Million Kunden, die inzwischen über das Fernsehkabel surfen und telefonieren, schnell zwei Millionen werden. Das ist zwar angesichts eines Gesamtmarktes von rund 24 Millionen Breitbandkunden noch nicht besonders viel. Die Geschwindigkeit des Wachstums dieser erstarkten Konkurrenten deutet aber mittelfristig auf ein erweitertes Wettbewerbsszenario. Bisher ist vor allem die Telekom der Konkurrent, dem die Anschlüsse abgejagt werden. Das wird sich aber verändern, wenn in den kommenden Jahren jeweils große Kundenkontingente auch von den Wettbewerbern wieder abwandern können, da ihre Mindestvertragslaufzeit von meist



**Johannes Winkelhage**

*Johannes Winkelhage ist seit 1996 Redakteur der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Von Frankfurt aus kümmert er sich in der Wirtschaftsredaktion um die Vorgänge in der nationalen und internationalen Telekommunikationsbranche.*

zwei Jahren endet. Dann geht es verstärkt untereinander in den Kampf, weiter gegen die Telekom, aber auch gegen die Kabelnetzbetreiber. Diese sind heute schon mit Preisen auf dem Markt, denen gegenüber selbst die Angebote der preiswertesten Telekommunikationsanbieter fast teuer erscheinen. Zudem bieten die Kabelnetze höhere Bandbreiten und die meisten Kunden verfügen schon über eine solide Verkabelung im eigenen Haus. Das bedeutet im Gegensatz zum Telefonanschluss: Nutzung aller Dienste in jedem Zimmer. Ein Vorteil, der für den Kunden einfach praktisch ist. Noch aber dominiert die Telekom den Breitbandmarkt und gewinnt im Moment jeden zweiten Neukunden im DSL-Geschäft. Eine Situation, mit der weder die Wettbewerber noch die Bundesnetzagentur zufrieden sein können, da sich durch die lange DSL-Vertragslaufzeit von zwei Jahren bestehende Monopolstrukturen abermals verfestigen. Für eine Lockerung der Regulierung an dieser Stelle besteht also kein Anlass.

So ist die Schwäche der Telekom – die sich derzeit vor allem in deutlichen Kundenverlusten manifestiert – also keineswegs ein Grund für die Wettbewerber, sich entspannt zurückzulehnen. Ganz im Gegenteil: Der harte Wettbewerb kommt erst noch, und er wird – was die Kabelnetzbetreiber angeht – weitgehend ohne regulatorische Leitplanken ausgetragen werden. Denn bisher gibt es in der Bundesnetzagentur offenbar keine Überlegungen, das Fernsehkabel in das Regulierungsregime direkt einzubeziehen. Indirekt begünstigt dessen

Erstarken sogar mittelfristig eine Lockerung der Regulierung der Deutschen Telekom, da sie an diese Gruppe weitere Marktanteile verliert.

Angesichts dieser Entwicklung müssen die Wettbewerber der Telekom weiter viel Engagement darauf verwenden, sich auf die neue Konkurrenz durch die Kabelnetze vorzubereiten. In dieser Wettbewerbssituation aber brauchen sie hochbitratige Zugänge zum Endkunden von mehr als 16 Megabit in der Sekunde ebenso, wie die Deutsche Telekom diese Angebote benötigt. Zentral sind zwar zunächst die ADSL2+-Netze, die die Wettbewerber im klassischen Modell schon heute bereitstellen können. Derzeit sind diese Geschwindigkeiten noch ausreichend. Das aber wird sich schneller ändern, als bisher viele Beobachter meinen.

In nicht allzu ferner Zukunft wird eine VDSL-Netzstruktur dominieren, da die Telekom und ihre Wettbewerber nur auf diesem Wege mit den Übertragungsgeschwindigkeiten für Daten im Fernsehkabel konkurrieren können. Der Zugang zu den VDSL-Adern ist daher für die Wettbewerber der Telekom ein bedeutendes Thema. Auch wenn offensichtlich heute mit diesen hohen Bandbreiten oder gar mit dem IPTV noch kein oder nur wenig Geld verdient werden kann, wird der Zugang zu einer solchen Infrastruktur künftig zu einem den Wettbewerb maßgeblich beeinflussenden Faktor. Wenn die Jugendlichen von heute mehr Zeit im Internet als vor dem Fernseher verbringen, kann man sich an fünf Fingern abzählen, dass der Bedarf nach

Bandbreite in den Haushalten künftig noch deutlich steigen wird. Daher ist die Frage eines Zugangs zu den VDSL-Leitungen schon heute zentral.

Die Versuche, sich mit dem ehemaligen Monopolisten über den praktischen Zugang zum VDSL-Netz zu einigen, ziehen sich allerdings schon lange hin und eine Lösung ist offenbar noch nicht in Sicht. Das bedauerliche und seit Langem praktizierte Hin und Her zwischen „Wir haben uns fast geeinigt“ und „Die Gespräche sind festgefahren“ sollte allerdings schnell beendet werden. Wenn das nicht möglich ist, weil die Telekom eine solche Einigung blockiert, ist der abermalige Gang zum Regulierer vorprogrammiert und erforderlich.

Der Netzausbau der Telekom schafft Fakten. In mehr als 50 Großstädten ist sie mit ihrem Glasfasernetz bis zum Kabelverzweiger (KVZ) in die unmittelbare Nachbarschaft der Kunden vorgestoßen. In diesen Regionen kann sie schnelle Leitungen zum Surfen im Internet und auch Fernsehangebote bereitstellen. In diesen Gebieten kann sie aber auch die Hauptverteiler (HVT) abschalten, in denen ihre Wettbewerber sich bisher mit ihrem Netz zusammenschalten. Diese Abschaltung ist eine Folge der konsequenten Umstellung der gesamten Infrastruktur auf IP. Am Ende werden von den bisher fast 8.000 HVTs noch rund 900 übrig bleiben. Daraus aber ergibt sich die zentrale Frage, wo die Wettbewerber ihre Netze in Zukunft mit denen der Telekom zusammenschalten. Die Beantwortung dieser Frage ist die größte Herausforderung, vor der so-

wohl die Wettbewerber der Telekom, der ehemalige Monopolist selbst und vor allem auch die Bundesnetzagentur in den kommenden zwei Jahren stehen werden. An dem Charakter der Antwort entscheiden sich die künftigen Geschäftsmodelle, die langfristige Finanzierbarkeit der Netzstruktur und die künftige Wettbewerbsstruktur.

Dabei zeigt sich heute eines schon deutlich: Aus volkswirtschaftlicher Sicht macht es keinen Sinn, die Zusammenschaltung auf die Ebene der rund 300.000 KVZ zu verlagern. Es ist nicht notwendig, mehrere Glasfasernetze bis dorthin auszubauen – auch wenn die Telekom inzwischen verpflichtet ist, ihren Wettbewerbern die Kabelkanäle bis zum KVZ zu öffnen. Es kann vielmehr eine Lösung gefunden werden, die Komplexität aus dem System herausnimmt, statt sie zu erhöhen. Das geht aber nur, wenn die Zahl der Zusammenschaltungspunkte, an denen die „letzte Meile“ künftig beginnt, deutlich verkleinert wird. Gleichzeitig müssen die Wettbewerber weiterhin die Möglichkeit haben, die dann virtuelle Leitung zum Kunden vollständig zu kontrollieren und mit eigenen Diensten und Parametern zu bespielen. Ganz abseits davon ist die Frage des Übergangs von der HVT-Zusammenschaltung zu dem neuen Regime frühzeitig – und das bedeutet möglichst schnell – zu klären, da die Wettbewerber der Telekom entsprechend die Investition in diese Kollokation steuern und abschreiben müssen. Dafür muss es Übergangsfristen geben.



**Harald Stöber**

Vizepräsident des VATM und  
Vorsitzender des Aufsichtsrats  
der Arcor AG & Co. KG

## ➔ Aufbruch in neue Netze: für unsere Kunden und den Standort Deutschland

Die Telekommunikationsbranche ist und bleibt einer der wichtigen Wachstumsmotoren der deutschen Wirtschaft. Das vergangene Jahr war durch eine große Dynamik geprägt, die sich vor allem im starken Wachstum der Breitbanddienste und im Mobilfunk ausgedrückt hat. In 2009 stehen wir vor großen Umstrukturierungen: Die TK-Unternehmen bauen neue Netzwerke auf, die der deutschen Wirtschaft alle Chancen bieten, um im internationalen Wettbewerb besser bestehen zu können. Und diese Infrastruktur eröffnet auch den privaten Haushalten alle Chancen, die Potenziale des Web 2.0 voll ausschöpfen zu können.

### **TK – eine Branche mit Dynamik**

Der Festnetzbereich des deutschen Telekommunikationsmarktes profitierte im Jahr 2008 klar von der großen Nachfrage nach breitbandigem Internet. Inzwischen haben deutlich mehr als 50 Prozent aller Haushalte in Deutschland einen Breitbandanschluss. Und die Nachfrage ist, so unsere Prognose, nach wie vor ungebrochen. Im Mobilfunkbereich sprechen wir von Penetrationsraten von gut 134 Prozent, das heißt, im Jahr 2008 besaß jeder Deutsche im Schnitt 1,3 SIM-Karten. Tendenz auch hier: weiter steigend. Gleichzeitig aber ist der Umsatz im gesamten Telekommunikationsdienstegeschäft rückläufig. In 2008 verzeichnete die Branche einen Rückgang von rund 4,1 Prozent. Die Ursache dafür liegt in erster Linie in einem intensiven Wettbewerb in den Marktsegmenten Festnetz und Mobilfunk, der im vergangenen Jahr zu weiteren Preissenkungen für die

Kunden geführt hat. Die fixen Kosten für Vorleistungen, die die Wettbewerber bei der Deutschen Telekom einkaufen müssen, sind dagegen nicht zurückgegangen.

Dass es den Wettbewerbern im Festnetzbereich dennoch 2008 gelungen ist, ihre Umsatzzahlen konstant zu halten, liegt vor allem am starken Anstieg der Breitbandanschlüsse. Im Mobilfunkmarkt wurden die rückläufigen Umsätze pro Kunde beim Sprachverkehr hauptsächlich durch die enorm gestiegene Nachfrage nach Datendiensten aufgefangen.

### **Standortfaktor Telekommunikation**

Um an dieser Stelle keine Missverständnisse aufkommen zu lassen: Dass unsere Kunden von sinkenden Preisen profitieren, begrüßt unsere Branche ausdrücklich. Uns ist es damit in mehr als zehn Jahren intensiven Wettbewerbs gelungen, entscheidende Impulse für die ökonomische Kraft des Landes zu geben. Je besser und je schneller die Übertragungstechniken und die Endgeräte sind, je höher die Leistungen liegen und – nicht zuletzt – je geringer die Kosten für die Nutzung von Telekommunikationsdiensten sind, umso mehr profitieren davon Mittelstand und große Unternehmen.

Es sind die deutschen TK-Unternehmen, die heute entgegen dem allgemeinen Trend zur Preissteigerung für finanzielle Entlastungen von Privat- und Geschäftskunden sorgen. So sanken die Preise für Telekommunikationsleistungen wie Telefonieren und Internetsurfen 2008 im Vergleich zum

Vorjahr durchschnittlich um 3,3 Prozent. Telekommunikation ist so günstig, so einfach, so komfortabel wie nie zuvor. Ein starker, vom Wettbewerb getragener TK-Markt, der intensiv in weitere Innovationen investiert, ist daher ein entscheidender Faktor für die Güte unseres Wirtschaftsstandortes im internationalen Wettbewerb.

### **2009: Schneller, größer, überall**

Doch nicht nur von den gesunkenen Preisen profitieren Verbraucher und Unternehmer, auch die Angebote auf dem Telekommunikationsmarkt werden vielfältiger und qualitativ hochwertiger. Das Breitband-Internet hat mit seinen vielfältigen Möglichkeiten die ökonomische, die politische und die gesellschaftliche Entwicklung in Deutschland erheblich verändert. Im Jahr 2008 stieg das Datenvolumen, das jeder Nutzer im Monat durchschnittlich im Breitband-Internet-Verkehr manövriert, auf 9,2 GB. Zum Vergleich: Im Jahr 2007 lag es noch bei 8,6 GB, und 2001 betrug es lediglich 1,8 GB. Man braucht kein Prophet zu sein, um zu wissen, dass die Anforderungen an die TK-Branche, noch mehr Bandbreite und immer höhere Volumina zur Verfügung zu stellen, in den kommenden Jahren weiter steigen werden.

Mit dem starken Run auf das schnelle Internet, sowohl von privaten als auch geschäftlichen Nutzern, hat die klassische Telefonie an Bedeutung verloren. Die Digitalisierung aller Daten hat sie zu einem Museumsstück gemacht. Sprachübermittlung ist weitgehend zu einem Standardprodukt im

rasanten Datenstrom geschrumpft. Die Übertragung von Sprache erfolgt auf Basis des Internet-Protokolls (VoIP). Im letzten Jahr ist der Anteil der VoIP-Anschlüsse auf 37,4 Prozent gestiegen. Im Vergleich: 2007 hatte VoIP lediglich einen Anteil von 11,8 Prozent an den Komplettanschlüssen. Die zu erwartende Entwicklung in diesem Jahr zeigt weiter aufwärts.

### **Digital ist besser**

Für den Kunden haben sich mit der Digitalisierung weitere Möglichkeiten eröffnet. Dass man heute über ein einziges multimediales und multikommunikatives Endgerät zu jeder Zeit an jedem Ort alle Sprach- und Datenübertragungsdienste erhalten und darauf reagieren kann, mag für das Gros der privaten Nutzer noch ein Faszinosum sein. Im Geschäftskundenbereich ist es längst ein absolutes „Must-have“. Das mobile Broadband mit integrierten Lösungen für alle telekommunikativen Angebote aus einer Hand ist einer der ökonomisch wichtigsten Entwicklungen der letzten Jahre.

Dank der Konvergenz zwischen Übertragungswegen und Diensten können Kunden heute quasi „nahtlose“ Produkte erhalten, die neben IP-basiertem Internet- und Sprachanschluss auch TV sowie den Mobilfunk einschließen. Triple Play- (Telefon, Internet und TV) und jetzt auch Quadruple Play- (zusätzlich Mobilfunk) Angebote setzen sich im Markt immer mehr durch. Technisch möglich wurden diese Angebote aus einer Hand erst durch die Entwicklung des Next Generation Network (NGN). Das NGN

führt alle bisherigen Telekommunikationsinfrastrukturen zu einem einheitlichen Netz zusammen. Basis dafür ist das Internet-Protokoll. Wir Fachleute sprechen daher von einer All-IP-Architecture. Die Entwicklungen auf dem Telekommunikationsmarkt im Jahr 2008 weisen daraufhin, dass die Branche in 2009 vor weiteren Innovationsschüben steht.

#### **Alternative Techniken zur Schließung der weißen Flecken**

Eine der zentralen Zukunftsaufgaben ist es, überall dort, wo bislang kein leistungsfähiger Internetanschluss besteht, schnelle und unkomplizierte Lösungen für Bürger, für Gewerbe und Industrie zu schaffen. Nach wie vor ist eine Vielzahl von Gemeinden und Ortsteilen immer noch von schnellen Internetzugängen abgeschnitten, die von der Deutschen Telekom jahrelang mit der Aussage, ein Breitbandanschluss sei in diesen Regionen wirtschaftlich unrentabel, abgespeist wurde. Dabei bietet die TK-Branche längst ausgereifte innovative Alternativen zur DSL-Versorgung; und dies zu Konditionen, die für die betroffenen Kommunen in jeder Beziehung äußerst attraktiv sind. Internet kann heute über Satellit, TV-Kabel oder die Stromleitung, via Glasfaser, dank WiMAX und WLAN oder UMTS in die Haushalte kommen. Auch Richtfunk ist eine mögliche Alternative zur Kabelneuerlegung. Die vom VATM im vergangenen Jahr gestartete Initiative zur Schließung der weißen Flecken wird wesentlich dazu beitragen, dass die betroffenen Regionen in 2009 ans schnelle Internet angeschlossen werden können.

In diesem Zusammenhang wird auch die Entscheidung über die weitere Nutzung der digitalen Dividende eine entscheidende Rolle spielen. Die Entscheidung muss 2009 schnellstens fallen. Worum geht es hier? Das durch die Digitalisierung der Hörfunk- und TV-Sendefrequenzen frei werdende Spektrum gerade im Bereich der ersten 72 Mhz ermöglicht es, eine gute Versorgung für die Weißen-Flecken-Regionen zu erreichen. Bislang wird dieses Spektrum allerdings weiterhin von den Rundfunkanstalten beansprucht. Entscheidend wird letztlich auch der politische Wille der Länder sein, bei der digitalen Dividende eine Kompromisslösung im Interesse ihrer bislang nicht oder nur unzureichend versorgten Gemeinden zu finden.

#### **Aufbau eines neuen Netzes**

Im Festnetzbereich stehen wir in 2009 neben der wichtigen Debatte um die Versorgung der weißen Flecken vor einer radikalen Umstrukturierung, die die Datenautobahnen für die Kommunikationsgesellschaft des 21. Jahrhundert schaffen wird. An oberster Stelle der Agenda steht dabei der Aufbau eines neuen Netzes, das den Unternehmen alle Chancen bietet, um im internationalen Wettbewerb noch besser bestehen zu können und mit den weltweiten Innovationen mithalten zu können. Die Zukunft ist das Glas: Glasfaser mit Übertragungsgeschwindigkeiten bis zu 100 Mbit/s mehr als bisher gilt als wegweisende Zugangstechnologie, die in einer Reihe von Projekten mit Anschlüssen bis zum Haus (FTTH) erprobt wird. FTTH wird langfristig die Anschlussstechnik des 21. Jahrhunderts werden. Heute

geht es in der politischen Debatte um die superschnelle VDSL-Version.

Der VATM hat 2008 die Verhandlungen mit der DTAG bei der VDSL-Thematik in erheblichem Maß vorangetrieben, um den Ausbau und den Zugang zu diesem Netz – gemeinsam mit den Wettbewerbern – zu gestalten. Dabei geht es nicht nur um die Zugangsmöglichkeiten zum Kabelverzweiger. Immer wichtiger wird auch der mittel- und langfristig geplante, flächendeckende Ausbau einer Glasinfrastruktur bis zum Haus.

Wir als Wettbewerber befürworten klar den raschen Ausbau dieser zukunftsfähigen Infrastruktur. Die Investitionsbereitschaft der im VATM organisierten Unternehmen ist hoch. Doch brauchen wir Planungssicherheit für unternehmerische Investitionen. Richtige regulative Entscheidungen sind entscheidend. Zentral ist, dass alle TK-Unternehmen gleichberechtigten Zugang zu den relevanten Netzelementen erhalten – gegen entsprechende Entgelte. Der Ausbau darf keine zentrale Aufgabe des Ex-Monopolisten sein, sondern das neue Netz muss schnell, flexibel und dezentral unter Mitwirkung aller im Markt tätigen Unternehmen entstehen.

Wir begrüßen daher den Vorschlag der EU-Kommission, einen technologieneutralen Zugang zu den Netzbestandteilen zu fordern. Diese beruhen nämlich auf ehemaligen Monopol-Strukturen und können von den Wettbewerbern nicht wirtschaftlich nachgebaut werden. Zu den Netzbestandteilen zählen insbesondere die

Zugänge zu den Leerrohren, zu den Kabelverzweigern und zur unbeschalteten Glasfaser, wie sie bereits auch von der Bundesnetzagentur angeordnet und gerichtlich bestätigt wurden.

Die Telekom muss beim Ausbau ihres VDSL-Hochgeschwindigkeitsnetzes verpflichtet werden, Pläne für den technischen Netzausbau offen zu legen. Ansonsten würden Milliarden-Investitionen der Wettbewerber in ihre eigenen Netze zunichte gemacht. Der Wettbewerb würde mittelfristig ausbluten. Siechtum kann sich der Standort gerade heute nicht leisten.

### **Die Lust aufs Neue**

Die Telekom-Wettbewerber sehen in der aktuellen regulatorischen Praxis eine Reihe von Fehlentwicklungen, die dazu geeignet sind, die Erfolgsgeschichte des liberalisierten TK-Marktes zu konterkarieren. Dabei darf man nicht vergessen: Die weltweite Wirtschaftskrise ist an unserer Branche bisher einigermaßen spurlos vorbei gegangen. Wir sind zukunftsfähig – und wir schaffen die Zukunft für Unternehmen, für die Bildung von morgen, für Kommunikation, die Menschen weltweit miteinander interagieren lässt. Telekommunikation – das ist der Treibsatz von Fortschritt. Wenn der Regulierer 2009 bei den anstehenden wichtigen Entscheidungen in fairer Weise pro Wettbewerb votiert, dann hat die Erfolgsgeschichte „TK-Liberalisierung“ eine Zukunft. Ich wünsche es uns allen. Die Lust aufs Neue, die moderne Kommunikation ermöglicht – sie macht uns und den Standort Deutschland stark – und meist einfach nur Spaß...



**Solveig Orłowski**  
Leiterin VATM-Büro Berlin



Bericht aus Berlin

## ➔ Im Fokus: Einsatz alternativer Technologien zur Schließung der weißen Flecken

Das telekommunikationspolitische Berlin wurde im Jahr 2008 von einer Vielzahl von Themen mit großer Relevanz für die verschiedenen Geschäftsmodelle unserer Mitgliedsunternehmen dominiert:

Aktiv vonseiten des Verbandes wie auch vonseiten der Politik auf Bundes- und Länderebene in den Fokus gerückt wurde die insbesondere für alternative Infrastrukturbetreiber und sowie Beratungsfirmen relevante Problematik der derzeit noch unzureichenden Versorgung ländlicher Gebiete mit Breitband. In zahlreichen Gesprächen, Podiumsdiskussionen und Expertenhearings haben sich Vertreter

meinsam mit Vertretern der Branche, der Bundesnetzagentur und Mitgliedern des Bundestages diskutiert.

Ein für alle Festnetz- und Mobilfunkendkundenanbieter sehr wichtiges Thema betraf das zwischen Bund und Ländern äußerst umstrittene Gesetzgebungsverfahren zur Frage der Entschädigung für staatlich angeordnete Überwachungsmaßnahmen und die Beantwortung von Auskunftersuchen seitens staatlicher Behörden. Seit Jahren geht die TK-Branche hier in Vorleistung. Nun wurde endlich zu Beginn des Jahres 2008 das vonseiten der Wirtschaftspolitiker immer wieder erneuerte Versprechen, angemessene Entschädigungsregelungen schaffen zu wollen, insoweit eingelöst, als ein vom VATM ausdrücklich begrüßter Gesetzentwurf in den Deutschen Bundestag eingebracht worden ist. Zentrale Herausforderung wird es sein, gemeinsam mit dem Bundesrat eine Lösung für ein zeitnahes Inkrafttreten des Gesetzes im Jahr 2009 zu finden.



Bei der Podiumsdiskussion beim VATM-Telekompass in Berlin war die digitale Dividende eines der Hauptthemen.

des VATM und seiner Mitgliedsunternehmen erfolgreich für technologie-neutrale und auf den Wettbewerb im Markt vertrauende Lösungsansätze stark gemacht. Auf Initiative des VATM konnte gemeinsam mit den kommunalen Spitzenverbänden und dem Bundeswirtschaftsministerium eine für die künftige Anbindung wesentliche bundesweite Bedarfsabfrage gestartet werden. Im Rahmen eines sehr gut besuchten Abends in unserer Veranstaltungsreihe „Telekompass Berlin Mitte“ haben wir alle im Verband vertretenen Infrastrukturlösungen sowie die in der Politik heiß debattierte Thematik der Verteilung der digitalen Dividende ge-

Ein weiteres Thema betrifft den Entwurf für ein Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung. Dabei ist der VATM genau wie die Bundesregierung der Auffassung, dass unseriöse Formen des Telemarketings unbedingt effizient verfolgt und möglichst unterbunden werden müssen. Zentrale Forderung des VATM ist jedoch, dass bewährte Formen des Telemarketings nicht in Gänze kriminalisiert werden. Keinesfalls darf es so weit kommen, dass die Möglichkeit, Verträge auch telefonisch oder über das Internet zu schließen, künftig nicht mehr gegeben ist.

## → Ringen um faire Bedingungen für die Wettbewerber

Nach wie vor ringen die europäischen Institutionen um eine Einigung bei der Überarbeitung des EG-Rechtsrahmens für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste. Auch 2008/ 2009 beschäftigt uns dieses Thema intensiv. Nach Vorstellung der Legislativvorschläge, die bereits im November 2007 durch die EU-Kommission stattfand, hatte 2008 das EU-Parlament das Zepter in der Hand. Nach intensiven Abstimmungen in Ausschüssen und im Plenum wurde die von der EU-Kommission eingeschlagene Richtung in vielen Punkten abgeändert – leider nicht immer zum Vorteil des Wettbewerbs. Nach Kürzung der EU-Märkteempfehlungsliste und der damit verbundenen Rückführung der ex-ante Regulierung fehlen nach wie vor Regelungen, die die zu erwartenden Behinderungsstrategien der Incumbents zum Nachteil des Wettbewerbs hinreichend kontrollieren und auffangen könnten. Gleiches gilt auch für die von den Incumbents getriebene Diskussion einer regionalen Marktabgrenzung. Obwohl im Markt kaum Informationen und Erfahrungen vorhanden sind und mit massiven negativen Folgen einer solchen Regelung für die Wettbewerber zu rechnen ist, fanden Bedenken in der Debatte kaum Berücksichtigung. Die weiteren Schritte dieser Überarbeitung des Rechtsrahmens sind vorgegeben: Nach den Abstimmungen im Rat muss nun das EU-Parlament den Weg in zweiter Lesung ebnen. Der Zeitplan dafür ist allerdings knapp: Anfang Juni 2009 wählt Europa sein neues Parlament, im Herbst erfolgt die Neubesetzung der EU-Kommissare.

Ein richtiger Impuls kam dagegen beim europaweiten Umbau der Netze (NGN) aus Brüssel. Während europaweit die Incumbents versuchen, den Umbau ihrer noch aus Monopolzeiten stammenden Netze nach eigenen Regeln zu gestalten, hat Brüssel hier im richtigen Moment die Reißleine gezogen. Durch einen gemeinsamen regu-



latorischen Rahmen für NGA-Netze, so der Vorschlag, soll der Zugang für Wettbewerber gewährleistet werden und damit europaweit die für Investitionen erforderliche Rechtssicherheit geschaffen werden.

Aus vielen EU-Mitgliedstaaten dringt allerdings auch reichlich Kritik und zunehmendes Unbehagen über die von der EU kommenden Vorschläge. So stieß die dringende Frage einer effektiven Verteilung der durch die Digitalisierung des Rundfunks freierwerdenden Frequenzen auf heftigen Widerstand der Rundfunkanstalten sowie vieler nationaler Regierungen und wurde leider halbherzig vertagt. Dabei kann sich Europa auf seinem gemeinsamen Weg hin zu einer Informationsgesellschaft im steten Wettbewerb um Bildung und Arbeitsplätze keine weiteren Verzögerungen mehr leisten.



**Michael Hattermann**  
Leiter VATM-Büro Brüssel



Rund 100 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Medien kamen zum ersten Tele-Kompass des VATM nach Brüssel.



**Dr. Axel Spies**

Bingham McCutchen LLP,  
VATM-„Washington Office“

## → Umwälzungen nach der US-Wahl:

### 2009 wird ein spannendes Jahr

Ein besonders heißes Thema in den USA im abgelaufenen Jahr 2008 war das Zurückfahren der regionalen Regulierung in den USA (Forbearance). Es gibt in diesem Sektor Unterschiede und Gemeinsamkeiten mit der Debatte um die regionale Differenzierung der Regulierung in Deutschland. Hierzu hat Bingham McCutchen ein deutsches Gutachten erstellt. Ein weiteres, auf beiden Seiten des Atlantiks intensiv diskutiertes Thema ist, in welchen Fällen und wie Unternehmen einen sogenannten Bruch der Datensicherheit (Datendiebstahl, Hacking, Verlust eines Datenträgers) an Betroffene melden müssen (vorgesehen für Deutschland im neuen § 44a BDSG). In den US-Bundesstaaten existieren bereits zahlreiche sehr detaillierte Regeln zu diesem Thema.

Viel tut sich derzeit in den USA auch bei der Regelung und Vergabe von Frequenzen: Im Februar wird für das gesamte Territorium das Fernsehen auf einen Schlag auf Digital-TV umgestellt. Viele frei werdende Frequenzbänder (z.B. im begehrten 700 MHz-Band) hat die FCC bereits durch Auktionen vergeben. Heftig werden die Auseinandersetzungen um die Nutzung der sogenannten White Spaces (Frequenzen zwischen den TV-Frequenzkanälen) geführt. Noch

am Wahlabend (4.11.2008) hat die FCC eine Entscheidung erlassen, die im Prinzip die Nutzung dieser Bänder durch sogenannte mobile Cognitive Devices (in der Entwicklung befindliche Geräte zur Frequenzerkennung für Breitbandanwendungen) erlaubt (erfolgreiche weitere Tests vorausgesetzt). Die Hersteller von drahtlosen Mikrofonen und die TV-Betreiber befürchten Interferenzen und Einschränkungen für ihre Nutzer.

Die Umwälzungen, die die US-Wahl mit sich gebracht hat, werden sich auf allen Ebenen bemerkbar machen: So ist mit einem Austausch des leitenden Personals bei den großen US-Behörden zu rechnen. Überdies könnte der US-Kongress Gesetzesinitiativen, z.B. zum Datenschutz und zur Netzneutralität, wiederbeleben. 2009 wird ein spannendes Jahr.

Das „Washington Office“ des VATM wird weiterhin regelmäßig über neueste rechtliche Entwicklungen in den USA berichten, die potenziell Auswirkungen auf Deutschland haben. Dr. Axel Spies beantwortet außerdem Anfragen von US-Investoren zu Deutschland und informiert potenzielle Mitglieder des VATM über die Arbeit des Verbands.

## → Der VATM in den Medien:

### von Auslands-SMS bis Zugangsgewährung

„Wechsler in der Warteschleife“, „Telekom-Rivalen bieten Merkel schnellen DSL-Ausbau an“ – das sind nur zwei Überschriften von mehreren hundert Beiträgen, in denen der VATM 2008 die Argumente und Sichtweisen seiner Mitgliedsunternehmen darstellen konnte. Dabei galt für die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes erneut das Motto „Dem Wettbewerb eine Stimme geben“. Besonders deutlich wurde der VATM beispielsweise zum Jahresende von den Medien vernommen, als er der Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel unter bestimmten Rahmenbedingungen einen flächendeckenden Breitbandausbau anbot.

Mit 38 Pressemitteilungen, zahlreichen Statements, mit Pressekonferenzen und Hintergrundgesprächen hat der VATM erfolgreich Verbandspositionen, politische Entwicklungen und Markt-Zahlen kommuniziert und kommentiert. So waren der VATM und die in ihm vertretenen Geschäftsmodelle 2008 mehr als 1.500 Mal in Print- und Online-Medien sowie in Rundfunk und Fernsehen präsent. Alleine im Bereich Print haben wir mehr als 105 Millionen Menschen erreicht.

Inhaltlich deckte die Pressearbeit des VATM die Branche in ihrer ganzen Bandbreite ab. Die Themenpalette reichte von Call-by-Call und dem DTAG-Datenskandal über Roaminggebühren und Gewinnspielsatzung bis hin zur Vorratsdatenspeicherung. So haben wir bei allen relevanten Gesetzgebungsverfahren und wichtigen Regulierungsentscheidungen die Positionen des Wettbewerbs vertreten. Von besonderer Bedeutung war zudem,

als eine Art „Seismograph“ frühzeitig über Entwicklungen und Tendenzen zu informieren, die den Wettbewerb auf dem deutschen TK-Markt und den Investitionsstandort Deutschland nachhaltig gefährden und zu Remonopolisierungen führen könnten – zum Beispiel die Frage der Zugangsgewährung bei neuen Netzen (NGA) und die Forderung nach einem künstlich hoch gehaltenen Preis für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL).

Ein weiterer Fokus lag 2008 auf dem Thema Breitbandversorgung. Im Zuge des Masterplans, der mit dem Bundeswirtschaftsministerium und dem Deutschen Städte- und Gemeindebund initiiert wurde, wurde die Breitbandbroschüre neu aufgelegt und eine bundesweite Fragebogenaktion gestartet. Außerdem wurden deutschlandweit Pressemappen verschickt.

Bei den aus Sicht der Pressearbeit relevanten Veranstaltungen des Verbandes ragten wie in den Vorjahren der VATM-Cebit-Abend und das Sommerfest mit Vertretern aus Politik, Institutionen, Wirtschaft und Medien heraus. Beide Events stießen bei den Journalisten auf große Resonanz und wurden für zahlreiche Gespräche genutzt.

Der Blick auf das Jahr 2009 zeigt, dass äußerst wichtige Entscheidungen – wie etwa die Neu-Festlegung der TAL-Preise und die Märkteempfehlungen – anstehen und Weichen für die Zukunft des TK-Marktes gestellt werden. In diesem Sinne freuen wir uns auf die Kommunikation der für die Branche so wichtigen Themen und der Positionen im Jahr 2009.



**Corinna Keim**

Pressesprecherin des VATM



Börsen-Zeitung, 29.01.2008

### Telekom-Konkurrenten fordern Vetorecht für EU

VATM beklagt gravierende Wettbewerbsmissbräuche des Ex-Monopolisten – „Verhalten optimistisch“

### Rivalen wollen Telekom ausstechen

Firmen bieten Regierung zügigen DSL-Ausbau an

VON THOMAS WENDEL, HAMBURG

Die Rivalen der Deutschen Telekom gehen im Rennen um schnelle DSL-Internetzugänge in die Offensive. In einem Schreiben an Bundeskanzlerin Angela Merkel (CDU) bieten die im Branchenverband VATM zusammengeschlossenen Unternehmen den raschen Ausbau ihrer Netze an. Binnen einem Jahr sollen alle Haushalte in Deutschland einen schnellen Internetzugang erhalten. „Wir machen das im Vergleich zur Telekom in der Hälfte der Zeit, mit höherer Internetzugangsgeschwindigkeit und deutlich billiger“, sagte VATM-Geschäftsführer Jürgen Grützer der FTD.

Mit dieser Offerte wollen die Firmen die Pläne des ehemaligen Telefonmonopolisten durchkreuzen, mit Rückendeckung der Kanzlerin ganz Deutschland flächendeckend mit schnellem DSL-Internet zu versorgen. Telekom-Chef René Obermann rechnet sich an dem Investitionsprogramm Chancen für plan aus. Das VATM-Unternehmen fordert von der Bundesregierung eine deutliche Anhebung des Gebührens, die für die Zusammenrechnung fremder Netze mit seinem eigenen Telefonnetz in Rechnung stellt. Für die Mindestpreise um jeweils rund 10 Prozent steigen. Betroffen davon sind zum Beispiel die Anbieter von Festnetztelefonie (Call by Call) und fester Vorkabelnetze (Präselection). Sie wären möglicherweise gezwungen, die höheren Vorkabelgebühren an die Endkunden weiterzugeben. In den vergangenen Jahren hatte die Netzanbieter die Vorleistungengebühren kontinuierlich gesenkt und so den Wettbewerb im Festnetz angeht.

Die Telekom sieht jetzt die Schwerepunkte im Netzinfrastruktur vorrühmlich hat seinen Preis. Und die Kosten nicht alleine tragen“, sagte Telekom-Vorstand Timotheus Hüttemann. Er pocht darauf, dass die Netzanbieter in der Kostengründung mehr Rücksicht auf den hohen Personalbestand und die Bekämpfung der hohen Personalabstände und den schrittweisen Ausbau nehmen müsse. In der Nutzungsentgelte ihren Netzausbau finanzieren. „Und wir sollen dafür die Grützer. Ich stehe im Bereich des gesamten Vernetzungsbereichs.“

**Wohlwollen**  
BERLIN. 140.000 Kunden warten in Deutschland auf den Anschluss an DSL-Netze. Die Zahl stieg seit dem letzten Jahr um 20 Prozent. Der Branchenverband VATM, der die Telekom-Konkurrenten in Berlin, im Ergebnis wird durch dieses Regulatorische Eingreifen hofft der Geschäftsführer Jürgen Grützer.

**Stärkere Rolle der EU gewünscht**  
Eickers deutete an, dass die Wettbewerbsregeln der EU nicht ausreichen. „Wenn es um die Wettbewerbsregeln geht, wollen wir mehr“, sagte Eickers. Die Wettbewerbsregeln der EU sind nicht ausreichend, um den Wettbewerb zu stärken. Die Wettbewerbsregeln der EU sind nicht ausreichend, um den Wettbewerb zu stärken. Die Wettbewerbsregeln der EU sind nicht ausreichend, um den Wettbewerb zu stärken.

### Fast 100 Millionen Mobiltelefone

Hamburg. Die Deutschen haben im Schnitt mehr als eine Handy-Nummer. Wie die „Bild“ unter Berufung auf den Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) berichtet, gibt es in Deutschland fast 100 Millionen Handys. 2007 sei die Zahl der aktivierten SIM-Karten auf 96,4 Millionen gestiegen, das sei ein Schnitt von 1,2 Handynummern pro Bundesbürger. Die 100-Millionen-Marke werde nach Einschätzung des VATM im Frühsommer geknackt. apf

WAZ, 25.02.2008

Gießener Anzeiger, 03.06.2008

### Stochern im Nebel des Telekom-Skandals

Branche will nicht „in Sippenhaft genommen“ werden

Von unserem Korrespondenten Dieter Wonka, Berlin

denkbaren Schutzmaßnahmen niemand verhindern könne, „wenn ein Vorstandsvorsitzender den Ausschuss über die Angelegenheiten der Telekom-Konkurrenten informiert.“

### Die Telekom will mehr Geld von der Konkurrenz

Endkundenpreise könnten steigen / Gemeinsame Front mit der Gewerkschaft

BONN. 18. September. Festnetzgebühren über einen Konkurrenten der Deutsche Telekom könnten teurer werden. Die Telekom fordert von der Bundesregierung eine deutliche Anhebung der Gebühren, die für die Zusammenrechnung fremder Netze mit seinem eigenen Telefonnetz in Rechnung stellt. Für die Mindestpreise um jeweils rund 10 Prozent steigen. Betroffen davon sind zum Beispiel die Anbieter von Festnetztelefonie (Call by Call) und fester Vorkabelnetze (Präselection). Sie wären möglicherweise gezwungen, die höheren Vorkabelgebühren an die Endkunden weiterzugeben. In den vergangenen Jahren hatte die Netzanbieter die Vorleistungengebühren kontinuierlich gesenkt und so den Wettbewerb im Festnetz angeht.

Die Telekom sieht jetzt die Schwerepunkte im Netzinfrastruktur vorrühmlich hat seinen Preis. Und die Kosten nicht alleine tragen“, sagte Telekom-Vorstand Timotheus Hüttemann. Er pocht darauf, dass die Netzanbieter in der Kostengründung mehr Rücksicht auf den hohen Personalbestand und die Bekämpfung der hohen Personalabstände und den schrittweisen Ausbau nehmen müsse. In der Nutzungsentgelte ihren Netzausbau finanzieren. „Und wir sollen dafür die Grützer. Ich stehe im Bereich des gesamten Vernetzungsbereichs.“

**Wohlwollen**  
BERLIN. 140.000 Kunden warten in Deutschland auf den Anschluss an DSL-Netze. Die Zahl stieg seit dem letzten Jahr um 20 Prozent. Der Branchenverband VATM, der die Telekom-Konkurrenten in Berlin, im Ergebnis wird durch dieses Regulatorische Eingreifen hofft der Geschäftsführer Jürgen Grützer.

**Stärkere Rolle der EU gewünscht**  
Eickers deutete an, dass die Wettbewerbsregeln der EU nicht ausreichen. „Wenn es um die Wettbewerbsregeln geht, wollen wir mehr“, sagte Eickers. Die Wettbewerbsregeln der EU sind nicht ausreichend, um den Wettbewerb zu stärken. Die Wettbewerbsregeln der EU sind nicht ausreichend, um den Wettbewerb zu stärken. Die Wettbewerbsregeln der EU sind nicht ausreichend, um den Wettbewerb zu stärken.



Die Telekom-Wettbewerber schätzen immer mehr DSL-Anschlüsse.

### Telefonieren wird billiger

Berlin - Telefonieren wird im nächsten Jahr deutlich billiger. Die Preise für Handy-Telefonate sinken 2009 im Schnitt voraussichtlich um drei bis vier Prozent. Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) mit einem Preispräsident Eickers den starken Wettbewerb.

### 140 000 Kunden warten auf DSL-Anschluss

Wettbewerber sehen Hauptschuld für Auftragsstau bei der Telekom: „Es geht nur schleppend voran“

von Telekom-Beschäftigten im Frühjahr gegen die Auslagerung von Service-Arbeitsplätzen in Tochterfirmen. Viele DSL-Aufträge konnten deshalb nur mit Verzögerung ausgeführt werden. Kritik äußerte Eickers auch an der Telekom. Der Ex-Monopolist der Telekom übertrug seine Funktionen auf die neue Tochterfirma CallSurf umzusetzen. Die an die Telekom übertragenen Funktionen werden die Leute auf zwei Jahre geschwenkt.“ Es handele sich dabei um „Auslagerung der Telekom“.

insgesamt zeigte sich der VATM mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes zufrieden. Seit Marköffnung 1998 habe der Umsatz im Bereich Telekommunikations-Dienstleistungen um 100 Prozent auf zuletzt 6,4 Milliarden Euro zugenommen. Dennoch

Financial Times Deutschland, 29.01.2008

Die Welt, 17.10.2008

Frankfurter Allgemeine, 19.09.2008

Bild, 07.10.2008

Berliner Zeitung, 29.01.2008

## → Der Verband stellt sich vor

Mit der Liberalisierung des bundesdeutschen Telekommunikationsmarktes im Jahr 1998 entstanden nicht über Nacht oder gar automatisch chancengleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer. Da sich die politischen und wirtschaftlich verlässlichen Rahmenbedingungen für fairen Wettbewerb auf einem bis dahin monopolisierten Markt nicht durch einzelne Unternehmen isoliert durchsetzen lassen, haben siebzig der im deutschen Markt aktiven Telekommunikations- und Multimedia-Unternehmen ihre Kräfte gebündelt und sich 1997 im VATM zusammengeschlossen. Trotz heterogener Unternehmensinteressen ist das Motto „Wettbewerb verbindet“ die Basis ihres gemeinsamen Engagements.

Seit einiger Zeit sind die Erfolge des Wettbewerbs spürbar. Preise, Service und Angebotsvielfalt gestalten sich für Endkunden sowohl im gewerblichen wie auch im privaten Bereich deutlich günstiger als vor Beginn der Marktliberalisierung.

Die privaten Telekommunikationsunternehmen zeichnen seit der Marktöffnung 1998 für Investitionen in Telekommunikations-Sachanlagen in Höhe rund 40 Mrd. Euro verantwortlich und haben Stand Ende 2008 rund 53.500 wettbewerbsfähige und zukunftssichere Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen. Darüber hinaus sichern sie etwa 50 Prozent der Beschäftigung in den Zulieferbetrieben. Von den Wettbewerbsunternehmen gehen zudem stetig deutliche Wachstumsimpulse für die deutsche Volkswirtschaft aus.

### Unsere Mitglieder

Die ordentlichen 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 Mehrwertdiensteanbieter mit Mail- und Fax-Diensten, Service-Rufnummern, Auskunftsservices oder Call Centern. Zu den assoziierten Mitgliedern des Verbandes zählen TK-Ausrüster sowie Anbieter von Billing-Systemen und anderen Lösungen für die Branche. Die Mitgliederstruktur des VATM spiegelt damit die gesamte Bandbreite des Telekommunikationssektors in Deutschland wieder. Von einer Verbandsmitgliedschaft ausgenommen sind Hersteller- und Handelsunternehmen sowie 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. Der VATM ist damit die Interessenvertretung der privaten Telekommunikationswirtschaft schlechthin. Wir halten Wettbewerb für die bestmögliche

Der Arbeitskreis Sicherheit und Datenschutz hat sich als einer der bedeutendsten Arbeitskreise des Verbandes etabliert.

Intensiv diskutierten die Teilnehmer der VATM-Arbeitsgruppe „Weiße Flecken“ die aktuelle Entwicklung bei der Schließung der so genannten weißen Flecken in Deutschland mit dem Vertreter des Bundeswirtschaftsministeriums, Dr. Peter Knauth.



Marktform für den Telekommunikationssektor. Er ist Garant für größtmögliche Angebotsvielfalt, zukunfts-sichere Arbeitsplätze, günstige Preise und Effizienzgewinne für die gesamte Volkswirtschaft. Wettbewerb auf den

Dabei haben das Schaffen und der Erhalt optimaler Marktbedingungen und insbesondere sicherer Investitions- und Planungsbedingungen höchste Priorität. Indem der Verband die wirtschaftliche Effizienz des Wirkens seiner Mitgliedsunternehmen unterstützt, fördert er die Liberalisierungs- und Deregulierungsprozesse der gesamten Branche.

### **Verbandsarbeit – kompetent und effektiv**

Der VATM vertritt alle im Markt bestehenden Geschäftsmodelle. Dazu gibt es verschiedene Arbeitskreise, in denen die Meinungsbildung und Beratung erfolgt und in die sich die Mitgliedsunternehmen einbringen können, wie zum Beispiel:

- Arbeitskreis (AK) Recht und Regulierung
- AK Presse und Öffentlichkeitsarbeit
- AK Sicherheit und Datenschutz
- AK Lobby (Lobby-Gruppe)
- AK Europäische Union
- AG Weiße Flecken
- AK Fakturierung und Inkasso

TK-Märkten ist jedoch aufgrund der nach wie vor bestehenden Marktmacht des ehemaligen Monopolunternehmens und leitungsbedingter Bottlenecks auch weiterhin auf eine effiziente Regulierung angewiesen.

In diesem Kontext setzt sich der VATM für einen verlässlichen, wettbewerbsmäßig organisierten ordnungspolitischen Rahmen für die TK-Branche ein, indem alle Anbieter ihre Geschäftsmodelle diskriminierungsfrei und erfolgreich umsetzen können.

Ein wichtiger Branchentreff: VATM-Vizepräsident Harald Stöber beim Sommerfest des Verbandes.



### **VATM-Geschäftsstelle**

Sitz des Verbandes ist Berlin. Der VATM 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 Technologie, dem Bundesfinanzministerium, dem Bundeskanzleramt, dem Bundeskartellamt, der Bundesnetzagentur für Elektrizität, Gas, Telekommunikation, Post und Eisenbahnen, den Fraktionen im Deutschen Bundestag, der Europäischen Kommission und des Europäischen Parlaments.

Im Zuge der immer stärker zusammenwachsenden europäischen Telekommunikationsmärkte und harmonisierter Wettbewerbsbedingungen unterhält der VATM enge Kontakte zu anderen nationalen und internationalen Branchenvertretungen. Neben dem BDI und dem DIHK pflegen wir Verbindungen zu europäischen und amerikanischen Branchenverbänden. Der VATM ist außerdem im europäischen Wettbewerberverband ECTA aktiv.

### **Das „Washington Office“ des VATM**

Seit über acht Jahren betreut Dr. Axel Spies das „Washington Office des VATM“. Dr. Spies ist Anwalt der US-Kanzlei Bingham McCutchen mit zahlreichen Büros in den USA sowie London und Tokio und gehört zur Telecommunications Media and Technology Group (TMT) von Bingham McCutchen. Ein Schwerpunkt der Tätigkeit des Washington Office ist das Lobbying, um die Positionen der in Deutschland tätigen Wettbewerber in den USA zu verdeutlichen und zu erläutern.



Rund 100 Gäste aus Politik, Wirtschaft und Medien kamen zum 1. Tele-Kompass des VATM nach Brüssel.

Mit den politischen Institutionen, insbesondere mit der Federal Communications Commission (FCC), dem State Department, dem Department of Commerce, dem US Trade Representative und der Deutschen Botschaft, hält unser Verbindungsmann in Washington engen Kontakt und unterrichtet über Entwicklungen und Positionen der Wettbewerber. Dr. Spies ist auch verantwortlich für den Kontakt des VATM zur US-amerikanischen Schwesterorganisation COMPTEL, dem größten Verband der Wettbewerber, der ebenfalls in Washington ansässig ist.

... VATM-Präsidiumsmitglied Renatus Zilles mit Karsten Lereuth, CEO von BT Germany.



#### **Meilen voraus durch schnelle Information**

In einer dynamischen Branche wie der Telekommunikation hängt der 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 für Neueinsteiger. Eine regelmäßige und wirksame Presse- und Öffentlichkeitsarbeit gehört deshalb zu unseren wichtigsten Aufgaben. Den VATM-Presseinformationen, Hintergrundgesprächen mit Journalisten und Presseveranstaltungen liegen die gemeinsamen Forderungen an Politik und Regulierung ebenso wie Interpretation und Kommentierung marktrelevanter Entscheidungen zugrunde. Jährliche Analysen zum Telekommunikationsmarkt sowie Studien zu speziellen Problembereichen sensibilisieren eine breite Öffentlichkeit für die Wettbewerbssituation in Deutschland.

## → Gerd Eickers

Gerd Eickers wurde am 2. November 1952 in Telgte geboren. Nach seinem Studium der Volkswirtschaft begann er seine berufliche Karriere 1979 bei General Electric Information Services. Dort war er in verschiedenen Positionen tätig, unter anderem als Geschäftsführer der Tochtergesellschaften in Deutschland, der Schweiz, Österreich und Skandinavien. 1995 übernahm er leitende Funktionen beim Aufbau der Telekommunikationsaktivitäten der Thyssen-Gruppe; hier war er insbesondere für die Bereiche „Business Development“ und „Regulatory Affairs“ verantwortlich.

Gerd Eickers ist Mitgründer der QSC AG, Köln, in deren Aufsichtsrat er im

Jahr 1999 berufen wurde. Von 2001 bis Ende 2003 verantwortete er als Chief Operating Officer im Vorstand der QSC AG schwerpunktmäßig die Bereiche Kundenservice, Auftragsmanagement und Regulierung und kehrte im Mai 2004 in den Aufsichtsrat der QSC AG zurück.

Gerd Eickers hat in den Jahren 1997 und 1998 nach der Gründung des Verbandes der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) als dessen erster Geschäftsführer die Positionen der Wettbewerber bei der Vorbereitung und Umsetzung der Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarkts vertreten.



**Gerd Eickers**

Präsident des VATM und  
Mitglied des Aufsichtsrates  
der QSC AG

## → Harald Stöber

Harald Stöber, Jahrgang 1952, entschied sich nach seinem Studium für Elektrotechnik in Aachen für ein Aufbaustudium der Wirtschaftswissenschaften. Von 1980 bis 1982 arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter des Lehrstuhls für Industriebetriebslehre der RWTH Aachen.

1982 trat er als Führungsnachwuchskraft in die Mannesmann AG, Düsseldorf, ein. Nach verschiedenen Aufgaben im Konzern wurde er zum 1. Januar 1990 als Geschäftsführer

Marketing (später Marketing und Vertrieb) in die Mannesmann Mobilfunk GmbH, Düsseldorf, berufen.

Im Mai 1997 erfolgte die Berufung in den Vorstand von Arcor. Vom 1. Juli 1997 bis zum 31. Juli 2008 war Harald Stöber Vorsitzender des Vorstands. Im August 2008 wechselte er in die Funktion des Aufsichtsratsvorsitzenden von Arcor. Gleichzeitig hat Harald Stöber ein Mandat im Aufsichtsrat der Vodafone D2 GmbH übernommen.



**Harald Stöber**

Vizepräsident des VATM und  
Vorsitzender des Vorstands der  
Arcor AG & Co. KG

## → Vlasios Choulidis



**Vlasios Choulidis**

Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Drillisch AG

Vlasios Choulidis hat nach seiner Ausbildung zum Radio- und Fernsehtechniker eine Fachschule für Elektrotechnik, Fachrichtung Informationselektronik (staatlich geprüfter Techniker), besucht. Danach war er im Vertrieb der Firmen COMPUR-Elektronik, München, 3M Deutschland GmbH und bei der DATASCOPE GmbH in Bremen tätig. Weitere Vertriebserfahrungen

sammelte er als Vertriebsingenieur für Gebäudeleitsysteme bei der HONEYWELL Deutschland GmbH und war nebenberuflich selbstständig. Vlasios Choulidis ist einer der Gründer der Alphatel-Gruppe, die im Jahr 1998 in den Drillisch-Konzern integriert wurde. Vlasios Choulidis ist Vorstandsmitglied für den Bereich Vertrieb.

## → Peer Knauer



**Peer Knauer**

Vorstandsvorsitzender der  
Versatel AG

Peer Knauer ist seit April 2007 Chief Executive Officer der Versatel AG. Vorher war er ab März 2006 CEO der Versatel Holding GmbH. Seit August 2000 zeichnet er bereits als Chief Executive Officer der TROPOLYS GmbH verantwortlich. In seiner Funktion ist er unter anderem für die Steuerung der Fachbereiche Marketing und Vertrieb sowie Recht und Regulierung, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit und Personal zuständig.

kaufmann bei der Deutschen Bank AG in Duisburg und New York. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre schloss er 1993 an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster als Diplom-Kaufmann ab.

Nach einer langjährigen Tätigkeit als Geschäftsführer und Gesellschafter der CAPE Vertriebs-GmbH war Peer Knauer seit 1996 zunächst als freier Berater für Städtetzbetreiber tätig, bevor er 1997 als Vorsitzender der Geschäftsführung zur telebel in Wuppertal ging.

Peer Knauer wurde am 21. März 1966 in München geboren. Er absolvierte zunächst eine Ausbildung zum Bank-

## → Dr. Horst Lennertz

22.11.1942 in Berlin geboren, verheiratet, vier Kinder

1963–1973 Studium Elektrotechnik, wissenschaftlicher Assistent und Promotion (Dr.-Ing.) an der Technischen Hochschule Aachen

1973–1984 BBC (heute ABB) Mannheim, zuletzt Leitung der Business Unit Hochspannungsschaltanlagen

1984–1986 Vorstandsmitglied der Überlandwerke Nord Hannover AG (heute EWE), Bremen (Energieverteilung und Energiewirtschaft)

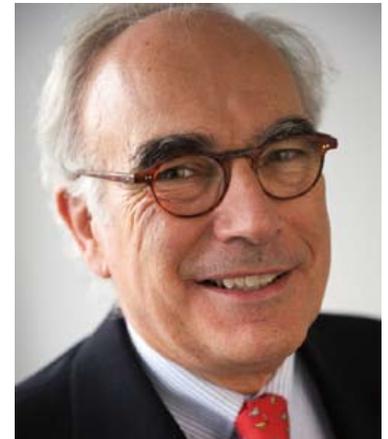
1987–1993 Vorstandsmitglied der PreussenElektra AG (heute E.ON

Energie AG), Hannover (Netz, IT und Telekommunikation)

1993 – 5/2001 (seit Gründung) Mitglied der Geschäftsführung der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG, Düsseldorf (Technik/Betrieb/IT/regulatorische Fragen)

6/2001–2/2005 Mitglied des Vorstands (CTO) KPN Mobile N.V., Den Haag (Technik/IT/Procurement)

Seit März 2005 Mitglied im Aufsichtsrat der E-Plus Mobilfunk Geschäftsführung GmbH. Weitere Beirats- und Aufsichtsratsmandate in den Branchen Energie und Telekommunikation.



**Dr. Horst Lennertz**

Mitglied im Aufsichtsrat der E-Plus Mobilfunk Geschäftsführung GmbH

## → Joachim Piroth

Joachim Piroth (42) ist seit April 2006 Chief Financial Officer (CFO) von BT Germany und gehört der deutschen Geschäftsführung an. Der studierte Nachrichtentechniker ist seit 1992 in der Telekommunikationsbranche tätig. So war er dabei, als mit Mannesmann

D2 der erste private Mobilfunkanbieter im deutschen Markt startete, und übernahm später verschiedene Positionen im Finanzbereich bei der Festnetztochter Arcor. 2000 wechselte er zu Lambdanet und war zuletzt als CFO bei Versatel tätig.



**Joachim Piroth**

Chief Financial Officer der BT (Germany) GmbH & Co. OHG und Mitglied der deutschen Geschäftsführung

## → Johannes Pruchnow



**Johannes Pruchnow**

Geschäftsführer (CEO) der Telefónica Deutschland GmbH

Johannes Pruchnow hat 13 Jahre bei der Managementberatung McKinsey&Company gearbeitet – seit Juli 2000 als Partner, bevor er im Jahr 2007 die Position des CEO bei Telefónica Deutschland übernahm. Er greift auf den breiten Erfahrungsschatz aus einer Vielzahl von Projekten in den Be-

reichen Telekommunikation, Medien, Informationstechnologie sowie Consumer Electronics für große und mittelständische Unternehmen zurück. Johannes Pruchnow hat Luft- und Raumfahrttechnik sowie Wirtschaftswissenschaften an der TU München und der RWTH Aachen studiert.



**Renatus Zilles**

Vorsitzender der Geschäftsführung der NEXT ID GmbH

## → Renatus Zilles

Nach Abschluss eines Betriebswirtschaftsstudiums an der Universität zu Köln begann Renatus Zilles seinen beruflichen Werdegang im Jahr 1983 im Geschäftsbereich Neue Medien bei der Frankfurter Allgemeinen Zeitung. Dort leitete er zwischen 1983 und 1988 unter anderem die Bereiche Marketing, Technik sowie Consulting. In der Folgezeit war Zilles als Leiter Produktion und Technik beim privaten Fernsehsender SAT1 in Mainz tätig und hier unter anderem maßgeblich für eines der erfolgreichsten deutschen Spieleformate, das „Glücksrad“, verantwortlich. Als Mitglied der Geschäftsführung im Bereich Marketing beim ITT Medienverlag in Düsseldorf führte er erstmalig die Bereiche Telefonmehrwertdienste und Neue Medien zusammen. Aufbau und Markteinführung des Mehrwertdiensteanbieters Legion Telekommunikation GmbH, Düs-

seldorf, begleitete er in leitender Position. Von 1992 bis 2005 war Zilles als Geschäftsführer und Vorsitzender der Geschäftsführung der Talkline ID, der Mehrwertdienstetochter der Talkline-Gruppe, tätig. Mit dem Verkauf an den freenet-Konzern wurde aus Talkline ID Mitte 2005 NEXT ID. Zilles ist heute Vorsitzender der Geschäftsführung der NEXT ID GmbH. Das Unternehmen zählt zu den führenden Anbietern von Mehrwertdiensten in Deutschland.

Sein berufliches Engagement ergänzt Zilles seit Jahren durch politische Arbeit in Branchenverbänden und Vereinen, so etwa im VATM oder als Vorstandsmitglied bei der Freiwilligen Selbstkontrolle Telefonmehrwertdienste FST e.V. 2005 wurde er mit dem National Leadership Award des Economic Forums Deutschland ausgezeichnet.

## → Geschäftsführung

Jürgen Grützner

## → Büro Berlin

Vom Hauptstadtbüro aus sind der Deutsche Bundestag, die Bundesministerien und wichtige Botschaften zu Fuß erreichbar. Besucher finden uns in Berlin-Mitte am Spreeufer, Ecke Schiffbauerdamm.

### Leiterin Büro Berlin:

Solveig Orłowski

VATM e. V.  
Albrechtstraße 12  
10117 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 / 505615-38  
Fax: +49 (0) 30 / 505615-39

E-Mail: [berlin@vatm.de](mailto:berlin@vatm.de)  
URL: [www.vatm.de](http://www.vatm.de)

## → Büro Brüssel

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

### Leiter Büro Brüssel:

Michael Hattermann

VATM e. V.  
Square Ambiorix 13  
B-1000 Brüssel

Tel.: +32 (0) 2 / 2350980  
Fax: +32 (0) 2 / 2350982

E-Mail: [brussels@vatm.de](mailto:brussels@vatm.de)  
URL: [www.vatm.de](http://www.vatm.de)



**Jürgen Grützner**  
Geschäftsführer



**Solveig Orłowski**  
Leiterin Büro Berlin



**Michael Hattermann**  
Leiter Büro Brüssel

## → Geschäftsstelle Köln

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

Ihre Ansprechpartner in unserer Kölner Geschäftsstelle:

### **Pressesprecherin:**

Corinna Keim

### **Öffentlichkeitsarbeit:**

Maria Schlechter

### **Justiziar:**

Dr. Frederic Ufer



**Corinna Keim**  
Pressesprecherin



**Maria Schlechter**  
Öffentlichkeitsarbeit



**Dr. Frederic Ufer**  
Justiziar



VATM e. V.  
Oberländer Ufer 180-182  
50968 Köln

Tel.: +49 (0) 221 / 37677-25  
Fax: +49 (0) 221 / 37677-26

E-Mail: [vatm@vatm.de](mailto:vatm@vatm.de)



**010012 Telecom GmbH**

Graf-Adolf-Platz 6  
40213 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 159242-0  
www.010012.com



THE AUDITING COMPANY  
SACHVERSTÄNDIGEN-SOZietät DR. SCHWERHOFF

**AC – The Auditing Company**

Pickhuben 6  
20457 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 37702-900  
www.schwerhoff.com



**01051 Telecom GmbH**

Postfach 1277  
52516 Heinsberg  
Tel.: +49 (0) 1051 – 0310  
www.01051.com



**acoreus Aktiengesellschaft**

Zollhof 10  
40221 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 54030-0  
www.acoreus.de



**01063 Telecom GmbH & Co. KG**

Mottmannstr. 2  
53842 Troisdorf  
Tel.: +49 (0) 2241 – 9434-0  
www.01063telecom.de



**AIRDATA AG**

Hauptstätter Str. 58  
70178 Stuttgart  
Tel.: +49 (0) 711 – 96438-100  
www.airdata.ag



**01075 Telecom GmbH**

Am Klingenberg 6a  
65396 Walluf  
Tel.: +49 (0) 1805 – 01075-0  
www.01075.com



**Alcatel-Lucent Deutschland AG**

Lorenzstr. 10  
70435 Stuttgart  
Tel.: +49 (0) 711 – 821-0  
www.alcatel-lucent.de



**Alvarion GmbH**

Landsberger Str. 302  
80687 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 90405-922  
www.alvarion.com

**arvato infoscore**

**BFS finance Münster GmbH –**  
ein Unternehmen von arvato infoscore  
Höltenweg 33  
48155 Münster  
Tel.: +49 (0) 251 – 5004-47070  
www.arvato-infoscore.de



**AOL Deutschland Medien GmbH**

Atlantic Haus  
Zirkusweg 1  
20359 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 36159-7612  
www.aol.de



**BT (Germany) GmbH & Co. OHG**

Barthstr. 22  
80339 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 2600-0  
www.bt.com/globalservices



**Arcor AG & Co. KG**

Alfred-Herrhausen-Allee 1  
65760 Eschborn  
Tel.: +49 (0) 69 – 2169-0  
www.arcor.de



**Callax Telecom Holding GmbH**

Leopoldstr. 16  
40211 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 0211 – 179342-0  
www.callax.de



**ASTRA Broadband Services**

Château de Betzdorf  
6815 Betzdorf  
Luxemburg  
Tel.: +352 710 – 725650  
www.ses-astra.com



**Cedros Gesellschaft für  
Datenverarbeitung mbH**

Siegburger Str. 35  
53757 Sankt Augustin  
Tel.: +49 (0) 2241 – 8834-0  
www.cedros.com



**Cisco Systems GmbH**

Am Söldnermoos 17  
85339 Hallbergmoos  
Tel.: +49 (0) 800 – 187 36 52  
www.cisco.de



**comdialog GmbH**

An der Helling 32  
55252 Mainz-Kastel  
Tel.: +49 (0) 800 – 0755755  
www.comdialog.de



**CNTSS**

Steinhammerstr. 84  
44379 Dortmund  
Tel.: +49 (0) 231 – 6902863  
www.cntss.de



**Communication Services**

**TELE2 GmbH**

In der Steele 39  
40599 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 74004-615  
www.tele2.de



**COLT Telecom GmbH**

Herriotstr. 4  
60528 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69 – 56606-0  
www.colt.net/de



**debitel AG**

Gropiusplatz 10  
70563 Stuttgart  
Tel.: +49 (0) 711 – 7217-000  
www.debitel.de



**Comarch Software AG**

Chemnitzer Str. 50  
01187 Dresden  
Tel.: +49 (0) 351 – 320132-00  
www.comarch.de



**Dr. Schwarz-Schilling & Partner GmbH**

Industriestr. 35  
63654 Büdingen  
Tel.: +49 (0) 6042 – 9644-0  
www.schwarz-schilling.de



**Drillisch AG**

Wilhelm-Röntgen-Str. 1–5  
63477 Maintal  
Tel.: +49 (0) 6181 – 412-3  
[www.drillisch.de](http://www.drillisch.de)



**envia TEL GmbH**

Friedrich-Ebert-Str. 26  
04416 Markkleeberg  
Tel.: +49 (0) 800 – 0101600  
[www.enviatel.de](http://www.enviatel.de)



**dtms Deutsche Telefon- und Marketing Services GmbH**

Isaac-Fulda-Allee 5  
55124 Mainz  
Tel.: +49 (0) 180 – 30703-00  
[www.dtms.de](http://www.dtms.de)



**Ericsson GmbH / Ericsson Transmission Germany GmbH**

Fritz-Vomfelde-Str. 26  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 534-0  
[www.ericsson.com/de](http://www.ericsson.com/de)



**E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG**

E-Plus-Platz 1  
40468 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 448-0  
[www.eplus-gruppe.de](http://www.eplus-gruppe.de)



**euNetworks AG**

Eschborner Landstr. 112  
60489 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69 – 90554-0  
[www.eunetworks.com](http://www.eunetworks.com)



**ecotel communication ag**

Prinzenallee 11  
40549 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 55007-0  
[www.ecotel.de](http://www.ecotel.de)



**EWETEL GmbH**

Cloppenburger Str. 310  
26133 Oldenburg  
Tel.: +49 (0) 441 – 8000-0  
[www.ewetel.de](http://www.ewetel.de)



**Filiago GmbH & Co KG**

High Speed Internet via Satellit  
Hamburger Str. 19  
23795 Bad Segeberg  
Tel.: +49 (0) 4551 – 90880-0  
www.filiago.de



**GasLINE Telekommunikationsnetz-  
gesellschaft deutscher Gasversor-  
gungsunternehmen mbH & Co. KG**

Paesmühlenweg 10+12  
47638 Straelen  
Tel.: +49 (0) 2834 – 70324396  
www.gasline.de



**Flexagon GmbH**

Marsstr. 21  
80335 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 36089180  
www.flexagon.de



**GoYellow GmbH**

Landsberger Str. 110  
80339 München  
Tel.: +49 (0) 180 – 2211810  
www.goyellow.de



**Fox Mobile Distribution GmbH**

Karl-Liebknecht-Str. 5  
10178 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 69538-100  
www.jamba.de



**H&R Communication GmbH**

Gewerbepark 8  
66583 Spiesen-Elversberg  
Tel.: +49 (0) 6821 – 985-0  
www.h-u-r.de



**freenet AG**

Deelbögenkamp 4c  
22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 513060  
www.freenet.ag



Die schönste Verbindung.

**HanseNet  
Telekommunikation GmbH**

Überseering 33 a  
22297 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 23726-0  
www.alice.de



**Hughes Network Systems GmbH**

Ottostr. 9  
64347 Griesheim  
Tel.: +49 (0) 6155 – 844-0  
[www.hughes.com](http://www.hughes.com)



**Kandy Mobile AG**

Liebherrstr. 5  
80538 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 24214793  
[www.kandymobile.com](http://www.kandymobile.com)



**IBM Deutschland GmbH**

Pascalstr. 100  
70569 Stuttgart  
Tel.: +49 (0) 711 – 785-0  
[www.ibm.de](http://www.ibm.de)



**Komm-Kontroll GmbH**

Rahlstedter Str. 10a  
22149 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 752558-0  
[www.komm-kontroll.de](http://www.komm-kontroll.de)



**IN-telegence GmbH & Co. KG**

Oskar-Jäger-Str. 125  
50825 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 260-1500  
[www.in-telegence.net](http://www.in-telegence.net)



**Level 3 Communications GmbH**

Rüsselsheimer Str. 22  
60326 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69 – 506080-00  
[www.level3.com](http://www.level3.com)



**inexio Informationstechnologie  
und Telekommunikation KGaA**

Am Saarlarm 1  
66740 Saarlouis  
Tel.: +49 (0) 6831 - 5030-0  
[www.inexio.net](http://www.inexio.net)



**MC Technologies GmbH**

Ahrensburger Str. 8  
30659 Hannover  
Tel.: +49 (0) 511 – 676999-0  
[www.mc-technologies.net](http://www.mc-technologies.net)



**mcn tele.com AG**

Gartenstr. 23  
61352 Bad Homburg v. d. H.  
Tel.: +49 (0) 6172 – 9030-90  
www.mcn-tele.com



**Nokia Siemens Networks**

GmbH & Co KG  
Am Brabrinke 14  
30519 Hannover  
Tel.: +49 (0) 511 – 877-1248  
www.nokiasiemensnetworks.com



**Motorola GmbH**

Heinrich-Hertz-Str. 1  
65232 Taunusstein  
Tel.: +49 (0) 6128 – 70-0  
www.motorola.com/de



**Perot Systems GmbH**

Herriotstr. 1  
60528 Frankfurt  
Tel.: + 49 (0) 69 – 66446-400  
www.perotsystems.de



**NEXNET GmbH**

Am Borsigturm 12  
13507 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 726297-101  
www.nexnet.de



**PGmedia Telecom GmbH**

In der Au 25  
61440 Oberursel  
Tel.: +49 (0) 6171 – 884-360  
www.pgmedia.de



**NEXT ID GmbH**

Mildred-Scheel-Str. 1  
53175 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 96972-0  
www.next-id.de



**Power PLUS Communications AG**

Am Exerzierplatz 2  
68167 Mannheim  
Tel.: +49 (0) 621 – 40165-100  
www.ppc-ag.de



**Proxim Wireless**

Dachauerstr. 22  
85229 Markt Indersdorf  
Tel.: +49 (0) 3222 – 3407460  
[www.proxim.de](http://www.proxim.de)



**SCHUFA Holding AG**

Kormoranweg 5  
65201 Wiesbaden  
Tel.: +49 (0) 611 – 9278-0  
[www.schufa.de](http://www.schufa.de)



**QSC AG**

Mathias-Brüggen-Str. 55  
50829 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 6698-000  
[www.qsc.de](http://www.qsc.de)

**Seim & Partner**

**Seim & Partner**

Im Sonntal 9  
65232 Taunusstein  
Tel.: +49 (0) 6032 – 9701-81  
[www.seim-partner.de](http://www.seim-partner.de)



**RadiCens GmbH**

Hauptstr. 15  
74321 Bietigheim-Bissingen  
Tel.: +49 (0) 7142 – 78890539  
[www.radicens.com](http://www.radicens.com)



**skyDSL Deutschland GmbH**

Kaiserin-Augusta-Allee 14  
10553 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 590086-425  
[www.teles-wbi.com](http://www.teles-wbi.com)



**sacoin GmbH**

Heidrade 2  
23845 Oering  
Tel.: +49 (0) 4535 – 299-940  
[www.sacoin.com](http://www.sacoin.com)



**sms eSolutions GmbH**

Willi-Bleicher-Str. 9  
52353 Düren  
Tel.: +49 (0) 2421 – 9857-0  
[www.sms-esolutions.de](http://www.sms-esolutions.de)



**SNT Multiconnect GmbH & Co. KG**

Wilhelm-Hale-Str. 50  
80639 München  
Tel.: 0800 – 3987226  
www.snt-multiconnect.de



**telegate AG**

Fraunhoferstr. 12a  
82152 Martinsried  
Tel.: +49 (0) 89 – 8954-0  
www.telegate.de



**SprintLink GmbH**

Frankfurt Str. 181A,  
63263 Neu-Isenburg  
Tel.: +49 (0) 6102 – 2919-101  
www.sprint.com



**tekit Consult Bonn GmbH**

Alexanderstr. 10  
53111 Bonn  
Tel.: +49 (0) 228 – 60889-0  
www.tekit.de



**StarDSL GmbH**

Schulterblatt 58  
20357 Hamburg  
Tel.: +49 (0) 40 – 306060  
www.stardsl.de



**Telecom Service Deutschland GmbH & Co. KG**

Waltersweierweg 5  
77652 Offenburg  
Tel.: +49 (0) 1805 – 0079-55  
www.tsd-telecom.de



**TelComm Jeske & Co. OHG**

Am Weidengrund 6  
18337 Marlow  
Tel.: +49 (0) 38224 – 44219-0  
www.telcomm.de



**Telefónica Deutschland GmbH**

Georg-Brauchle-Ring 23–25  
80992 München  
Tel.: +49 (0) 5246 – 801080  
www.telefonica.de



**Televersa GmbH**

Werkstr. 13  
84513 Töging a. Inn  
Tel.: +49 (0) 8631 / 186218  
www.televersa.com



**toplink-plannet GmbH**

Schönfeldstr. 8  
76131 Karlsruhe  
Tel.: +49 (0) 721 – 6636-0  
www.toplink.de



**TeliaSonera International Carrier  
Germany GmbH**

Kleyerstr. 88  
60326 Frankfurt/Main  
Tel.: +49 (0) 69 – 90734-0  
www.teliasoneraic.com



**TS Netze GmbH**

Paul-Gerhardt-Allee 48  
81245 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 891981500  
www.ts-netze.de



**The Phone House  
Deutschland GmbH**

Münsterstr. 109  
48155 Münster  
Tel.: +49 (0) 2506 – 922-222  
www.phonehouse.de



**unternehmen2012**

Apianweg 5  
85368 Moosburg  
Tel.: +49 (0) 8761 – 3345-17  
www.unternehmen2012.de



**tkt teleconsult  
Kommunikationstechnik GmbH**

Kuchengrund 8  
71522 Backnang  
Tel.: +49 (0) 7191 – 3668-0  
www.tkt-teleconsult.de



**Utimaco Safeware AG**

Hohemarkstr. 22  
61440 Oberursel  
Tel.: +49 (0) 6171 – 88-0  
www.utimaco.de

**versatel**

**Versatel AG**

Niederkasseler Lohweg 181–183

40547 Düsseldorf

Tel.: +49 (0) 211– 522831-00

[www.versatel.de](http://www.versatel.de)

**ZyXEL**

**ZyXEL Deutschland GmbH**

Adenauer Str. 20/A2

52146 Würselen

Tel.: +49 (0) 2405 – 6909-0

[www.zyxel-digital-home.de](http://www.zyxel-digital-home.de)

## → **Verbandspublikationen 2008**

- Dokumentation des VATM und des Deutschen Städte- und Gemeindegewerks: Breitbandanbindung von Kommunen 2. Auflage / Durch innovative Lösungen Versorgungslücken schließen / Grundlagen – Beispiele – Ansprechpartner, Berlin, April 2008
- TK-Marktstudie 2008, Veröffentlichung des VATM und Dialog Consult, Berlin, Oktober 2008
- Stellungnahme des VATM zum Entwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung und zur Verbesserung des Verbraucherschutzes bei besonderen Vertriebsformen, Berlin, November 2008
- Stellungnahme des VATM zum Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein Erstes Gesetz zur Änderung des Telekommunikationsgesetzes, Berlin, November 2008
- Stellungnahme des VATM zur Anhörung zum Thema regional differenzierte Regulierung im Rahmen der Marktdefinition und Marktanalyse des Marktes Nr. 5, Köln, September 2008
- Stellungnahme des VATM zu Marktdefinition Markt 10 - BK1-07/001, Köln, August 2008
- Stellungnahme des VATM zur Überprüfung des EG-Rechtsrahmens für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste (EU-Review), Brüssel, März 2008
- Antrag der Arcor AG & Co. KG und der Telefónica Deutschland GmbH wegen missbräuchlichem Verhalten durch Fristverletzungen und Diskriminierung im TAL-Bereitstellungsprozess, Köln, Februar 2008

## → **Impressum**

### **Herausgeber**

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

Albrechtstr. 12  
10117 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 / 505615-38

Fax: +49 (0) 30 / 505615-39

E-Mail: berlin@vatm.de

URL: www.vatm.de

Alle Rechte der Verbreitung des „VATM-Jahrbuch 2007/2008“ liegen beim VATM (Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V.). Die Übernahme, Übersetzung oder Vervielfältigung jeder Art (auch in Teilen) bedürfen der Zustimmung des Herausgebers.

**Auflage 2008/2009**

2.000 Stück

**Schutzgebühr**

15,00 €

## → Bildnachweis

### Seite

15  
19, 84 oben  
20, 82 unten  
21, 83 unten  
23  
24  
25  
26  
27  
28  
29  
30  
31  
34  
35  
36  
37  
38  
41, 84 unten  
42  
43  
44  
45  
46  
47  
48  
49  
52  
54  
56  
59  
63  
66, 81 unten  
72  
82 oben  
83 oben

### Bildrechte

Bundesnetzagentur  
Telefónica Deutschland GmbH  
Versatel AG  
BT Germany  
COLT Telecom GmbH  
ecotel communication ag  
envia TEL GmbH  
EWE TEL GmbH  
Filiago GmbH & Co KG  
QSC AG  
ASTRA Broadband  
StarDSL GmbH  
Martin Murphy  
debitel AG  
E-Plus Gruppe  
freenet AG  
Bild und Grafik: Kandy Mobile AG  
Susanne Feldt  
NEXT ID GmbH  
dtms GmbH  
IN-telegence GmbH & Co. KG  
Bild und Grafik: telegate AG  
AOL Deutschland Medien GmbH  
acoreus AG  
Cedros Gesellschaft für  
Datenverarbeitung mbH  
Bild und Grafik: IBM  
Deutschland GmbH  
Christlich Demokratische Union  
Deutschlands (CDU)  
Sozialdemokratische Partei  
Deutschlands (SPD)  
Christlich Soziale Union  
Deutschlands (CSU)  
Bündnis 90/Die Grünen  
Freie Demokratische Partei (FDP)  
Johannes Winkelhage  
Arcor AG & Co. KG  
Dr. Axel Spies  
Drillisch AG  
E-Plus Mobilfunk  
Geschäftsführungs GmbH

Bei allen anderen verwendeten Fotos liegen die Bildrechte beim VATM.  
Fotografen: Frank Ossenbrink, Fotoagentur Bilschön, Thierry Dauwe.

Berlin • Köln • Brüssel

[www.vatm.de](http://www.vatm.de)

Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V.  
Albrechtstraße 12, 10117 Berlin • Oberländer Ufer 180–182, 50968 Köln • Square Ambiorix 13, B–1000 Brüssel