



# VATM-Jahrbuch 2009/2010

Telekommunikation und  
Mehrwertdienste in Deutschland

## Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

|  | 2008          | 2009          | Veränderung |
|--|---------------|---------------|-------------|
| Umsätze                                  | 31,9 Mrd. EUR | 30,8 Mrd. EUR | - 3,4 %     |
| Investitionen                            | 3,7 Mrd. EUR  | 3,4 Mrd. EUR  | - 8,1 %     |
| Mitarbeiter (ohne Zulieferer)            | 53.500        | 54.000        | + 0,93 %    |
| Anzahl Voice-over-IP-Anschlüsse          | 2,2 Mio.      | 3,7 Mio.      | + 68,2 %    |
| Anzahl Komplettanschlüsse                | 6,7 Mio.      | 7,0 Mio.      | + 5 %       |
| Anzahl DSL-Anschlüsse<br>(ohne Reseller) | 7,8 Mio.      | 9,2 Mio.      | + 17,95 %   |
| Anzahl SIM-Karten                        | 68,2 Mio.     | 69,7 Mio.     | + 2,2 %     |

## Statement Inhaltsangabe

### **Vorwort: Gerd Eickers,**

|   |    |
|---|----|
| <i>Präsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrates QSC AG</i> .....                          | 4  |
| <b>Schwerpunkt 2009: „VDSL darf kein Alleingang der DTAG bleiben“, Harald Stöber,</b>           |    |
| <i>Vizepräsident des VATM und Vorsitzender des Aufsichtsrats Vodafone AG &amp; Co. KG</i> ..... | 8  |
| <b>Rückblick: Jürgen Grützner, Geschäftsführer des VATM</b> .....                               | 12 |

### **Gastbeitrag**

|  |    |
|--|----|
| <b>„Breitbandausbau und Regulierung“, Dr. Iris Henseler-Unger,</b> |    |
| <i>Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur</i> .....                 | 18 |

### **Festnetz/Breitband**

|  |    |
|--|----|
| <b>Statement Robert Hoffmann, Vorstandssprecher 1&amp;1 Internet AG</b> .....                | 22 |
| <b>Statement Dr. Jürgen Hernichel, Vorsitzender Geschäftsführung COLT Telecom GmbH</b> ..... | 23 |
| <b>Statement Johannes Pruchnow,</b>  |    |
| <i>Geschäftsführer Business &amp; Wholesale Services Telefónica O2 Germany</i> .....         | 24 |
| <b>Statement O. Kaan Varol, Geschäftsführer CALLAX Telecom Holding GmbH</b> .....            | 25 |
| <b>Statement Oliver Rockstein, Geschäftsführer Communication Services TELE2 GmbH</b> .....   | 26 |
| <b>Statement Thomas Wellhausen, Geschäftsführer envia TEL GmbH</b> .....                     | 27 |
| <b>Statement Hans-Joachim Iken, Vorsitzender Geschäftsführung EWE TEL GmbH</b> .....         | 28 |
| <b>Statement Dr. Bernd Schlobohm, CEO QSC AG</b> .....                                       | 29 |
| <b>Statement Jens Weller, Geschäftsführer toplink GmbH</b> .....                             | 30 |
| <b>Statement Alain D. Bandle, CEO Versatel AG</b> .....                                      | 31 |

### **Festnetz/Breitband -> Datenübertragung**

|  |    |
|--|----|
| <b>Statement Ingo Schönberg, Vorstand Power Plus Communications AG</b> ..... | 32 |
|--|----|

### **Festnetz/Breitband -> Geschäftskundenmarkt**

|  |    |
|--|----|
| <b>Statement Karsten Lereuth, CEO BT (Germany) GmbH &amp; Co. KG</b> ..... | 33 |
|--|----|

### **Festnetz/Breitband -> Satellitenkommunikation**

|  |    |
|--|----|
| <b>Statement Christopher David Britton, Managing Director Hughes Network Systems Europe</b> .... | 34 |
| <b>Statement Norbert Willems, Managing Director ASTRA Broadband Services</b> .....               | 35 |
| <b>Statement Utz Wilke, Geschäftsführer Filiago GmbH &amp; Co. KG</b> .....                      | 36 |

### **Gastbeitrag**

|   |    |
|---|----|
| <b>„Zukunft der TK-Regulierung in einer NGN-Welt“, Prof. Dr. Jürgen Kühling, LL.M.</b>      |    |
| <i>Professor für Öffentliches Recht &amp; Immobilienrecht, Universität Regensburg</i> ..... | 38 |



## Blick in die Bundesländer

|  |    |
|--|----|
| <i>Peter Hauk</i> , baden-württembergischer Minister für Ernährung und Ländlichen Raum               |    |
| <i>Martin Zeil</i> , bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr & Technologie | 42 |
| <i>Ralf Christoffers</i> , brandenburgischer Minister für Wirtschaft und Europaangelegenheiten       |    |
| <i>Dieter Posch</i> , hessischer Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung              | 43 |
| <i>Christa Thoben</i> , nordrhein-westfälische Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie    |    |
| <i>Jens Morlok</i> , sächsischer Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr                   | 44 |
| <i>Jost de Jager</i> , schleswig-holsteinischer Minister für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr    | 45 |

## Blick nach Europa

|  |    |
|--|----|
| <i>Einführung Matthias Ehrler</i> , Senior Berater der SBR Juconomy Consulting AG              | 46 |
| <i>Ländervergleich: Großbritannien, Niederlande, Frankreich, Schweiz, Spanien und Portugal</i> | 47 |

## Interview

|   |    |
|---|----|
| <i>Europäische Telekommunikationspolitik, Herbert Reul MdEP</i> , Vorsitzender des Ausschusses für Industrie, Forschung und Energie im europäischen Parlament | 50 |
|---|----|

## Mobilfunk

|   |    |
|---|----|
| <i>Statement Vlasios Choulidis</i> , Vorstand Vertrieb und Marketing Drillisch AG | 54 |
| <i>Statement Christoph Vilanek</i> , Vorstandsvorsitzender freenet AG             | 55 |
| <i>Statement Dr. Thomas Wandres</i> , Direktor Recht & Patente Vodafone D2 GmbH   | 56 |

## Auskunfts- und Mehrwertdienste

|   |    |
|---|----|
| <i>Statement Dr. Andreas Albath</i> , Vorstandsvorsitzender telegate AG                           | 58 |
| <i>Statement Andreas Dippelhofer</i> , Vorstand acoreus AG  | 59 |
| <i>Statement Dr. Christian Kühl</i> , Geschäftsführer dtms GmbH                                   | 60 |
| <i>Statement Christian Plätke</i> , Geschäftsführender Gesellschafter IN-telegence GmbH & Co. KG. | 61 |
| <i>Statement Dr. Klaus-Jürgen Werner und Christian Legros</i> , Vorstand mcn tele.com AG          | 62 |
| <i>Statement Gerhard Wacker</i> , Geschäftsführer mr. netgroup GmbH und Co. KG                    | 63 |
| <i>Statement Alexander Borgwardt</i> , Geschäftsführer NEXT ID GmbH                               | 64 |
| <i>Statement Christian Horn</i> , Geschäftsführer SNT Multiconnect GmbH & Co. KG                  | 65 |

## Gastbeitrag

|  |    |
|--|----|
| <i>„Auskunfts- und Mehrwertdienste: Marktnische im TK-Sektor oder mehr?“, Ralf G. Schäfer</i> , Senior Consultant WIK-Consult GmbH | 66 |
|--|----|

## Ausrüster, Outsourcing, Beratung

|  |    |
|--|----|
| <i>Statement Alf Henryk Wulf</i> , Vorstandsvorsitzender Alcatel-Lucent Deutschland AG           | 70 |
| <i>Statement Bernhard Demuth</i> , Director Internet Business Solutions Group Cisco Systems GmbH | 71 |
| <i>Statement Nick Jensen</i> , CEO Dialogic Corporation  | 72 |

|  |    |
|--|----|
| <i>Statement Carsten Ahrens, Geschäftsführer Ericsson GmbH</i> .....                           | 73 |
| <i>Statement Michael Hané, Next Generation Network Executive PMP IBM Deutschland GmbH</i> .... | 74 |
| <i>Statement Dr. Zhigang Zhang, Vice President ZTE Europa und Nordamerika</i> .....            | 75 |

### **Ausrüster, Outsourcing, Beratung**

|  |    |
|--|----|
| <i>Statement Piotr Piatosa, Vice President Comarch S. A.</i> .....                           | 76 |
| <i>Statement Werner Netz-Böttcher, Head of Telecommunications, Lindorff Deutschland GmbH</i> | 77 |
| <i>Statement Elmar Körner, Geschäftsführer sms eSolutions GmbH</i> .....                     | 78 |

### **Ausrüster, Outsourcing, Beratung**

|   |    |
|---|----|
| <i>Statement Klaus Mochalski, CEO ipoque GmbH</i> .....                                     | 79 |
| <i>Statement Dr. Helmut Giger, Geschäftsführender Gesellschafter Seim &amp; Giger</i> ..... | 80 |
| <i>Statement Dr. Reinhold Scheffel, Geschäftsführer tekitt Consult Bonn GmbH</i> .....      | 81 |

### **Ausblick 2010 des VATM-Präsidiums**

|   |    |
|---|----|
| <i>Statement Harald Stöber,</i><br>Vizepräsident des VATM und Vorsitzender des Aufsichtsrats Vodafone AG & Co. KG |    |
| <i>Statement Dr. Andreas Albath, Vorstandsvorsitzender telegate AG</i> .....                                      | 82 |
| <i>Statement Nicolas Biagosch, Chief Legal &amp; Regulatory Officer E-Plus Gruppe</i>                             |    |
| <i>Statement Vlasios Choulidis, Vorstand Vertrieb und Marketing Drillisch AG</i> .....                            | 83 |
| <i>Statement Dr. Jürgen Hernichel, Vorsitzender Geschäftsführung COLT Telecom GmbH</i>                            |    |
| <i>Statement Robert Hoffmann, Vorstandssprecher 1&amp;1 Internet AG</i> .....                                     | 84 |
| <i>Statement Joachim Piroth, CFO und Geschäftsführer BT Germany (bis 31.12.2009)</i>                              |    |
| <i>Statement Johannes Pruchnow,</i><br>Geschäftsführer Business & Wholesale Services Telefónica O2 Germany .....  | 85 |

### **Bericht aus ...**

|   |    |
|---|----|
| <i>Berlin: Solveig Orłowski, Leiterin des VATM-Büros Berlin</i> .....   | 86 |
| <i>Brüssel: Michael Hattermann, Leiter des VATM-Büros Brüssel</i> ..... | 87 |
| <i>Washington: Dr. Axel Spies, VATM-„Washington-Office“</i> .....       | 88 |

### **Kommunikation 2009**

|  |    |
|--|----|
| <i>Corinna Keim, Pressesprecherin des VATM</i> .....             | 90 |
| <i>Dr. Eva-Maria Ritter, Leiterin Kommunikation und PR</i> ..... | 92 |

### **Der VATM**

|   |     |
|---|-----|
| <i>Der Verband stellt sich vor</i> .....        | 94  |
| <i>Das Präsidium des VATM</i> .....             | 96  |
| <i>Geschäftsstelle und Büros des VATM</i> ..... | 100 |
| <i>Die Mitgliedsunternehmen des VATM</i> .....  | 102 |



**Gerd Eickers**

Präsident des VATM und Mitglied des  
Aufsichtsrats der QSC AG

## Vorwort

# Die Zukunft des TK-Standortes Deutschland aktiv gestalten

Vor mehr als 25 Jahren wurde in Deutschland die erste E-Mail empfangen, 1990 entstand die erste Website. Heute gehören die Nutzung des Internets und das Versenden von elektronischer Post per Tastenklick zum privaten und beruflichen Alltag. Dabei spielt Geschwindigkeit eine immer größere Rolle. Eines Tages wird es, ebenso selbstverständlich wie die Versorgung mit Strom und Wasser, bundesweit Highspeed-Internetverbindungen via Glasfaser geben.

Die Frage, wie wir dieses Ziel möglichst schnell und wirtschaftlich sinnvoll erreichen, wird die TK-Wirtschaft, Politik und Regulierer in diesem Jahr maßgeblich beschäftigen. Das spiegelt sich auch in unserem VATM-Jahrbuch wider. Wir stehen vor dem größten Umbruch in der Telekommunikation seit der Liberalisierung des TK-Marktes.

Die Wettbewerbssituation ist zu Beginn des Jahres 2010 sehr unterschiedlich zu bewerten. Es gibt Licht und Schatten: Schwierigkeiten gibt es vor allem bei der Bereitstellung von Vorprodukten der Deutschen Telekom AG (DTAG) und ihrer Qualität. Nach den Rückgängen in den vergangenen drei Jahren gehen wir davon aus, dass die Umsätze im Gesamtmarkt in diesem Jahr weiter schrumpfen werden, aber in geringerem Maße als 2009. Wir schätzen, dass das Minus zwei bis drei Prozent betragen wird. Der starke Wettbewerb wird weiterhin zu mehr Leistung und noch verbraucherfreundlicheren Preisen führen. Die leicht sinkenden Umsätze werden die TK-Unternehmen durch weiterhin steigende Effizienz wettmachen müssen.

Dabei gilt, dass eine effiziente, der Marktsituation angepasste Regulierung unverzichtbar bleibt, damit die insgesamt gute Wettbewerbslage für Wirtschaft und Verbraucher nicht ge-

fährdet wird. So zeigt die Marktstudie 2009 von VATM und Dialog Consult unter anderem, dass die Telekom im Festnetz mit 58 Prozent der marktbeherrschende Anbieter bleibt. Unser Rückblick (Seite 12 ff.) zeigt auf, warum Regulierung weiterhin so wichtig ist und an welchen Punkten die Verdrängungsstrategie der DTAG besonders deutlich wird.

Für die Zukunft des TK- und Wirtschaftsstandortes Deutschland werden faire Rahmenbedingungen beim Glasfasernetzausbau entscheidend sein. Ziel ist es, in den nächsten zehn bis fünfzehn Jahren eine moderne TK-Infrastruktur bis zum Endkunden mit Anschlussgeschwindigkeiten von 100 Mbit/s und mehr möglichst flächendeckend in Deutschland zu schaffen. Es herrscht Einigkeit, dass kein Unternehmen diesen Ausbau im Alleingang bewältigen kann. Am Ende wird ein Patchwork-Teppich aus regionalen Netzen verschiedener Betreiber für den schnellen Anschluss sorgen.

Der Weg in diese „neue Welt“ kann aus unserer Sicht nur über den offenen Netzzugang für alle Marktteilnehmer führen. Die Debatte über Open Access ist in vollem Gange. Der Netzzugang muss diskriminierungsfrei und zu fairen Preisen gestaltet werden sowie den Kunden Wahlfreiheit in Bezug auf ihre Anbieter ermöglichen. Der Markt und die Investoren benötigen einen klaren Rechtsrahmen. Der VATM will mit seinen Mitgliedsunternehmen den Weg zum Hochgeschwindigkeitsnetz aktiv und konstruktiv gestalten. Unser klares Ziel ist es, dass der Markt diese Entscheidungen auf dem Verhandlungswege trifft.

Wichtig ist beim Umbau der Telekommunikationsinfrastruktur von Kupfer zu Glas, dass Privatkunden und Unternehmen von den wett-

bewerblichen Marktstrukturen profitieren und neue Monopole verhindert werden. Gleichzeitig müssen alle Investitionspotenziale durch geeignete gesetzliche und regulatorische Rahmenbedingungen ausgeschöpft werden. Bestehende Geschäftsmodelle vertikal integrierter TK-Unternehmen müssen erhalten bleiben. Eine weitere Voraussetzung ist, dass neue, allein auf dem Infrastrukturausbau basierende Geschäftsmodelle – wie etwa von Stadtwerken oder Energieversorgungsunternehmen – ermöglicht werden.

Die im VATM zusammengeschlossenen Unternehmen arbeiten intensiv an einem Open-Access-Konzept, das abhängig von verschiedenen Kooperationsformen diskriminierungsfreie Zusammenschaltungsmöglichkeiten vorsieht. Die Industrie muss über Technologien sprechen sowie technische Standards und Schnittstellen definieren, damit auch alle Dienste wie etwa hochauflösendes Internetfernsehen nahtlos bundesweit funktionieren. In verschiedenen Kooperationsmodellen müssen möglichst viele Marktteilnehmer vereint werden.

Die Internet-Dienste, die erst die Nachfrage nach dem Highspeed-Netz sichern müssen, können auch in Deutschland entwickelt werden. Am Schluss werden Qualität und Service für den Endkunden bei den Angeboten entscheidend sein.

Das Thema Qualität steht für den Verband 2010 ganz oben auf der Prioritätenliste. Ziel ist es, durch eine Qualitätsoffensive eine deutliche Erhöhung der Kundenzufriedenheit im Festnetz-DSL-Bereich zu erreichen. Der VATM hat dazu eine Arbeitsgruppe ins Leben gerufen. Der Verband führt intensive Gespräche und Verhandlungen mit der Telekom, da zum Beispiel ein unterbrechungsfreier Wechsel des Anbieters

stark von Prozessen und Vorleistungsprodukten des Ex-Monopolisten abhängt.

Mit den hier genannten und weiteren wichtigen Themen beschäftigen sich die Beiträge in diesem Jahrbuch. Sie bieten eine umfassende Bilanz und einen Ausblick für den Markt für Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland.

Hochkarätige Experten und Gastkommentatoren wie Dr. Iris Henseler-Unger, Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur, Herbert Reul, Vorsitzender des EU-Industrieausschusses, Prof. Dr. Jürgen Kühling von der Universität Regensburg und Ralf G. Schäfer, WIK Consult GmbH, kommen zu Wort.

Neben Gesamtüberblicken über die Märkte geben die VATM-Präsidiumsmitglieder, Geschäftsführer und Vorstände der Mitgliedsunternehmen ihre Sicht der Marktsituation wieder. Das Jahrbuch 2010 bietet zudem einen interessanten Überblick über die Breitbandstrategien in den Bundesländern und einen Vergleich der EU-Länder.

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

Gerd Eickers  
Präsident des VATM



**Harald Stöber**

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

## Schwerpunkt 2009 VDSL darf kein Alleingang der DTAG bleiben

Die DTAG öffnete – wenn auch nur sehr zaghaft – nach vehementer Weigerung nun doch ihr VDSL-Netz für den Wettbewerb. Grund dafür ist wohl der eher mäßige Erfolg des Zwangsbündels von Highspeed-Breitbandanschluss mit ihrem Home-Entertainment-Paket. Um das erbaute VDSL-Netz endlich mit zahlreichen Kunden zu füllen, vermarktet die DTAG nun VDSL auch als Double-Play-Angebot ohne IPTV. Spätestens dadurch sieht die DTAG ihre durch Lobbyarbeit mühevoll erreichten, jedoch umstrittenen und nun auch vom Europäischen Gerichtshof gekippten „Regulierungsferien“ dahinschwinden. Eine Erhöhung der Übertragungsgeschwindigkeit von Bandbreitanschlüssen reicht eben nicht aus, um diese einem neuen Markt zuzuordnen.

Die DTAG versucht daher, mit einem freiwilligen Angebot über eine VDSL-Bitstromvorleistung der Verpflichtung durch die Bundesnetzagentur zuvorzukommen. Kostendeckend lassen sich allerdings mit diesem Angebot keine Endkundenprodukte produzieren. Auch erlaubt VDSL-Bitstrom keine innovative Produktgestaltung, da man an die technischen Vorgaben der DTAG gebunden ist. So erlaubt das VDSL-Vorleistungsprodukt weder Echtzeitübertragungen (QoS) noch das für ein effizientes IPTV-Angebot erforderliche Multicast. Die Leistungsmerkmale von Bitstrom-Vorleistungen der DTAG werden bestenfalls nur dem ihrer Endkundenprodukte entsprechen. Produkte der Wettbewerber auf Basis von Bitstrom werden somit niemals besser sein können als die der DTAG. Für die Behauptung auf dem stark umkämpften Breitbandmarkt benötigen die Wettbewerber der DTAG jedoch unumgänglich ein Alleinstellungsmerkmal, welches auf der Basis einer Bitstromvorleistung schwer realisierbar sein wird.

Dies sieht jedoch bei eigener VDSL-Infrastruktur erheblich anders aus. Diese ermöglicht nämlich die uneingeschränkte Kontrolle über die Produktgestaltung. Das Potenzial der VDSL-Technologie kann sich ohne restriktive Vorgaben der DTAG entfalten; das Netz effizient auf neuartige, innovative Produkte zugeschnitten werden. Eine solche infrastrukturbasierte Realisierung von VDSL-Anschlüssen durch die Erschließung von Kabelverzweignern der DTAG ist jedoch naturgemäß wesentlich zeit- und investitionsintensiver. Das vorhandene Glasfasernetz endet bisher am Hauptverteiler und muss bis zum Kabelverzweiger „verlängert“ werden. Die DTAG hat hier einen uneinholbaren Vorsprung durch die noch zu Monopolzeiten errichteten weit verzweigten Kabelkanalanlagen. Dies hat die Bundesnetzagentur bereits richtig erkannt und die DTAG zur Öffnung ihrer Kabelkanalanlagen und Kabelverzweiger verpflichtet.

Über die Zugangsbedingungen zu dieser passiven Infrastruktur hat der VATM für seine Mitglieder intensiv mit der DTAG verhandelt und ihr ein vernünftiges Konzept für den Zugang im Kabelverzweiger, den Zugang zu Leerrohren bzw. zur unbeschalteten Glasfaser vorgelegt. Investitionsbelastungen der DTAG sollten darin angemessen berücksichtigt und durch die Wettbewerbsunternehmen kompensiert werden. Ernsthaft schien die DTAG jedoch niemals an einer Einigung auf dem Verhandlungsweg interessiert gewesen zu sein. Anstatt auf das Konzept der Wettbewerbsunternehmen einzugehen, nutzte sie die Verhandlungen, um Zeit zu gewinnen. Mittlerweile hat die DTAG ihren VDSL-Ausbau in den fünfzig profitabelsten Städten abgeschlossen und stellt den Wettbewerb damit vor vollendete Tatsachen.

Aufgrund der von der Bundesnetzagentur bereits in 2007 ausgesprochenen Zugangsverpflichtung legte die DTAG den Wettbewerbsunternehmen Verträge über den Zugang zu ihren Leerrohren, zur Glasfaser und zum Kabelverzweiger vor. Die von ihr diktierten Bedingungen waren jedoch auch nach intensiven Verhandlungen für die Wettbewerbsunternehmen so nachteilig, dass dafür praktisch keine Nachfrage bestand. Die Leistungen und Preise in den Verträgen waren so geschnürt, dass damit entweder gar nicht oder nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand Endkundenprodukte zu realisieren wären. Die von der DTAG verlangten Preise sind nach eigenen Berechnungen mehr als doppelt so hoch wie angemessen und die wichtigsten Forderungen der Wettbewerber (Unterbringung von eigener Technik im Kabelverzweiger der DTAG, die Mitnutzung der Stromversorgung sowie Klimatechnik und wesentliche zur Erschließung der Kabelverzweiger zwingend erforderlichen Informationen) wur-

den von der DTAG abgelehnt. Eine Einigung war also nicht in Sicht, so dass das Unvermeidbare geschah und zuerst Vodafone und kurz darauf auch Telefónica, Hansenet, EWE TEL, KielNET und Versatel die Bundesnetzagentur anriefen, nachfragegerechte Vertragsbedingungen anzuordnen.

Die DTAG zog nun alle Register und beantragte bei der Bundesnetzagentur Entgelte für die von ihr geschnürten Leistungen und wollte damit wiederum Fakten schaffen. Die Bundesnetzagentur erkannte das strategische Verhalten und lehnte die Anträge der DTAG ab. Die Strategie der DTAG ist hier offensichtlich: Die Wettbewerber sollen vom eigenen VDSL-Ausbau abgehalten werden und stattdessen DTAG-Bitstromleistungen nutzen. Damit würde die DTAG ein Maximum an Wertschöpfung behalten und die Wettbewerber in Bezug auf deren Produktgestaltung und Preis kontrollieren. Nun hing es von der Entscheidung der Bundesnetz-



*Die Unterbringung der eigenen Technik in diesen Kabelverzweigerkästen der DTAG ebnet den Weg für den Wettbewerb um die Highspeed-Breitband-Kunden.  
(Foto: Vodafone AG & Co. KG)*

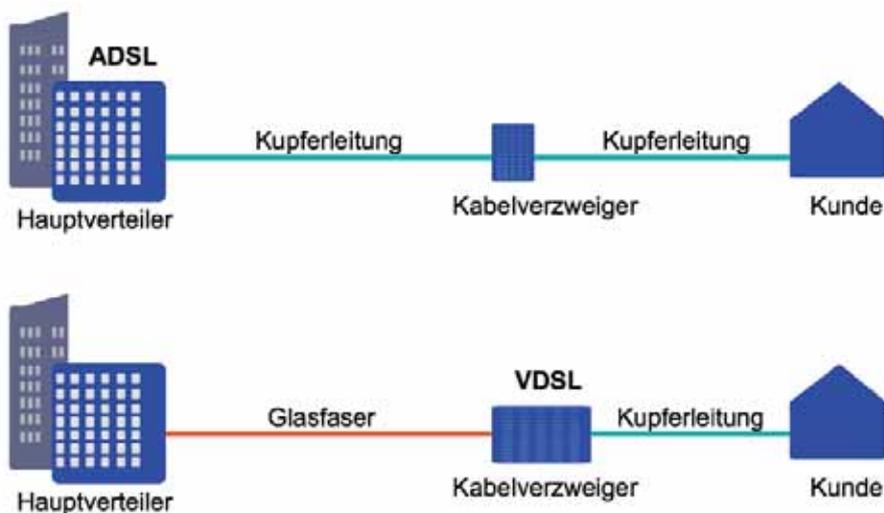


agentur in den Anordnungsverfahren ab, ob der vom Präsident der Behörde oft zitierte Erfolg der Teilnehmeranschlussleitung nicht am Hauptverteiler endet, sondern durch vernünftige Zugangsbedingungen am Kabelverzweiger fortgesetzt wird.

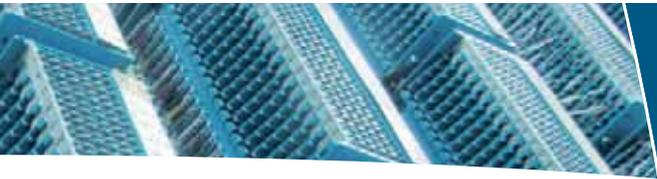
Anfang Dezember des letzten Jahres legte die Bundesnetzagentur im Vodafone-Anordnungsverfahren Bedingungen für den Zugang im Kabelverzweiger fest. So muss die DTAG ihre neu errichteten Gehäuse am Kabelverzweiger für den Wettbewerb öffnen und mit ihrer eigenen Technik gegebenenfalls etwas zusammenrücken, um Platz zu schaffen. Ebenfalls wurden die dringend erforderliche Mitnutzung von Stromversorgung und Raumlufttechnik sowie eine umfassende Informationspflicht angeordnet. Zusammengefasst ist die Entscheidung der Bundesnetzagentur durchaus zu begrüßen und ebnet den Weg für den Wettbewerb um die Highspeed-Breitband-Kunden. Maßgeblich sind jedoch noch die Vorleistungsentgelte, über die die Bundesnetzagentur in den kommenden Monaten zu entscheiden hat.

Als Nächstes muss der VATM den von der DTAG angekündigten Abbau der Hauptverteilerstandorte durch die Entwicklung von vernünftigen Migrationsszenarien mitgestalten. Den Unternehmen müssen ausreichend Zeit und geeignete Vorleistungen zur Verfügung stehen, um die Bestandskunden auch nach dem HVT-Abbau hinreichend bedienen zu können.

Weiterhin werden die vermehrt aufkommenden lokalen Glasfasernetze bis zum Kunden (FTTH/FTTB) eine gewichtige Rolle spielen. Die Bundesnetzagentur muss dafür sorgen, dass es dadurch nicht zu neuen regionalen Monopolen kommen wird. Diskriminierungsfreie Zugangsöffnungen in Form von „Open Access“ könnten dies verhindern und die Regulierung solcher Netze könnte zurückgefahren oder sogar überflüssig werden. Die Bundesnetzagentur muss jedoch auch bei diesen Entwicklungen peinlich genau darauf achten, dass das erreichte Wettbewerbsniveau in Deutschland weiter steigt und keinesfalls unter das derzeitige Niveau zurückfällt. Denn trotz aller Verlautbarungen des Exmonopolisten ist und bleibt Wettbewerb der wichtigste Motor für Investitionen und Innovationen.



*Glas statt Kupfer: Beim VDSL-Ausbau werden die Glasfaserleitungen bis zum Kabelverzweiger geführt (FTTC). Das ermöglicht höhere Geschwindigkeiten und eine größere Angebotsvielfalt. (Grafik: Vodafone AG & Co. KG)*





**Jürgen Grützner**

Geschäftsführer des VATM

## Rückblick 2009

# Ein Jahr der ehrgeizigen Ziele und wichtigen langfristigen Weichenstellungen

Neue Herausforderungen, neue Strukturen verbunden mit neuen Netzen und neuen Chancen für die TK-Branche – so lässt sich das Jahr 2009 skizzieren. Es war ein Jahr ehrgeiziger Ziele, aber auch wichtiger langfristiger Weichenstellungen, in deren Mittelpunkt zum einen die Breitbandoffensive der Bundesregierung und zum anderen die Vorbereitungen für den Aufbau eines hochleistungsfähigen Netzes der Zukunft aus Glasfaserkabeln stand. Die Wettbewerber auf dem TK-Markt haben diese Herausforderungen mit großem Engagement angenommen. Sie waren es, die intensiv Konzepte und Strategien zur Schließung der weißen Flecken entwickelten und zügig vor Ort an der Lösung für die unterversorgten Regionen arbeiten. Und es waren auch die Wettbewerber, die tragfähige Grundprinzipien entwickelt haben, um faire Marktmodelle beim Ausbau künftiger Glasfasernetze zu erreichen und die dabei entstehenden Lasten gleichmäßig auf viele Schultern zu verteilen. Der Open-Access-Ansatz unserer Branche ist ein faires Angebot an alle am TK-Markt beteiligten Unternehmen unter Berücksichtigung aller auf dem Markt vorhandenen Geschäftsmodelle.

Die Wettbewerber waren es schließlich auch, die 2009 die Leistungs- und Zukunftsfähigkeit des TK-Standortes Deutschland maßgeblich vorangetrieben haben. Allerdings waren auch im Jahr 12 nach der Liberalisierung die vorhandenen Rahmenbedingungen alles andere als marktwirtschaftlich ausgeglichen. Nach wie vor wird die Entwicklung auf diesem Markt massiv durch das wettbewerbsbehindernde Verhalten des Ex-Monopolisten verzögert. Die TK-Unternehmen waren und sind auf eine schlagkräftige und schnell agierende Regulierung noch immer in vielen Teilen des Marktes angewiesen.

## Branchenlage 2009

Kurz einige Fakten zur Marktentwicklung: Auch wenn die allgemeine Wirtschaftskrise die TK-Branche weitestgehend verschont hat, sind die Zeiten großen Umsatzwachstums vorbei. Im vergangenen Jahr wurde in der Branche ein Umsatz von rund 62 Mrd. Euro erwirtschaftet. Dies entspricht einem Rückgang des Umsatzes um 3,6 Prozent im Vergleich zu 2008, bedingt vor allem durch die – für den Endkunden durchaus erfreulich – weiter sinkenden Preisen bei den verschiedenen TK-Diensten. Von diesem Gesamtumsatz entfallen mehr als 34 Mrd. Euro auf den Festnetz- und 23,6 Mrd. Euro auf den Mobilfunkmarkt.

Den Wettbewerbern ist es im Jahr 2009 zwar gelungen, die leicht sinkenden Umsätze durch weiterhin steigende Effizienz wettzumachen, doch zeigt eine detaillierte Analyse, wie sehr die Branche noch von einer effizienten Regulierung abhängig ist. Die Deutsche Telekom AG (DTAG) ist im Festnetzgeschäft mit 58 Prozent Marktanteil eindeutig marktbeherrschend. Hinzukommen 30 Prozent Marktanteil im Mobilfunksektor. Gleichzeitig profitiert die DTAG zunehmend von den Entgelten, die sie für ihre Vorprodukte von den Wettbewerbern kassiert. Wurden 2008 noch 57 Cent pro Euro Umsatz an die Telekom durchgereicht, waren es 2009 schon 70 Cent pro Euro.

Dennoch sind es die Wettbewerber, die mehr als die Hälfte der Investitionen (3,4 Mrd. Euro) gestemmt haben. Sie sind es auch, die weiterhin neue Arbeitsplätze schaffen. So erhöhte sich die Zahl der Mitarbeiter in den TK-Unternehmen auf 54.000, während bei der Deutschen Telekom 16.000 Stellen abgebaut wurden.

### Migrationsweg hin zur Glasfaser: Mit Funk und Satellit zu Glas

Das vergangene Jahr war ohne Zweifel ein Jahr neuer Verheißungen: Die Erwartungen, die Verbraucher und Wirtschaft in künftige hochleistungsfähige Kommunikationsnetze setzen, sind hoch, die Begehrlichkeit wächst mit jedem weiteren Innovationsschub, der in den Medien veröffentlicht wird.

Richtig ist, dass Glasfasernetze weltweit als künftig einziger Breitband-Standard für Festnetz-Kommunikation kommen müssen und kommen werden. Der Weg zu diesem Netz der Zukunft kann allerdings nicht – wie inzwischen von allen Beteiligten auch auf politischer Bühne

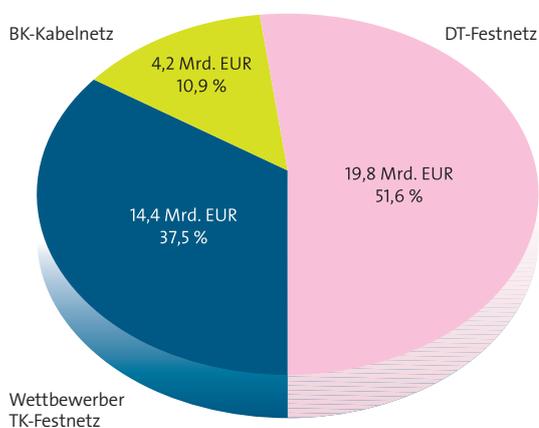
in Bund und Ländern anerkannt wird – von einem Unternehmen alleine bewältigt werden. Wir bewegen uns zunächst auf einem Migrationspfad von der klassischen Kupferleitung über Funk- und Satellitenlösungen sowie Breitbandkabel bis hin zur Glasfaser. Dabei spielt die schnellstmögliche Erschließung der ländlichen Regionen mit leistungsfähigen Breitbandanschlüssen eine besondere Rolle.

Erfolgreich werden wir diesen Weg der Migration letztlich nur bewältigen, wenn alle Kooperationen und Synergien ausgelotet werden sowie sinnvolle Fördermaßnahmen und Innovationsanreize für dünn besiedelte Gebiete in Betracht gezogen werden.

### Gesamtmarkt für Telekommunikationsdienste in Deutschland<sup>a</sup> (Schätzung für 2009, Außenumsätze inkl. TV-Signaltransport)

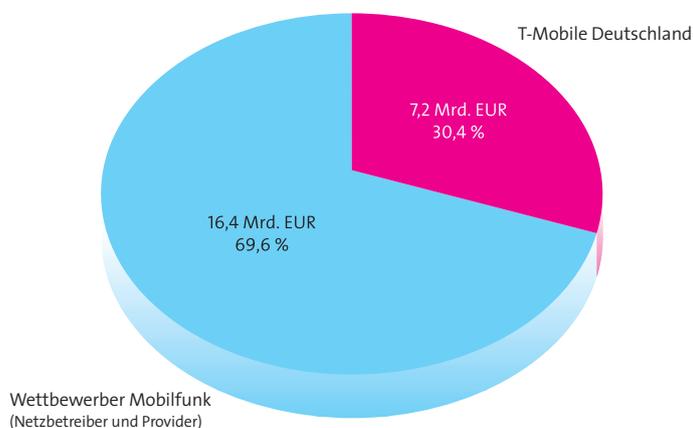
a) Inkl. Sprach- und Internetdienste, Datendienste, Interconnection, Mietleitungen, Endgeräte und Verteilung von TV-Inhalten.

**TK- und BK-Festnetzmarkt**



100 % = 38,4 Mrd. EUR

**Mobilfunkmarkt**



100 % = 23,6 Mrd. EUR

**Gesamtmarkt 62,0 Mrd. EUR**



*Im Dialog auf dem VATM-Glasfasertag im Dezember 2009: Matthias Kurth, Präsident der Bundesnetzagentur, und Jürgen Grütznher, Geschäftsführer des VATM.*

### **Wettbewerb weiterhin regulierungsbedürftig**

Der Aufbau der neuen Glasfaser-Infrastruktur darf nicht in ein weiteres Monopol münden. Es wird zwar zweifelsfrei nur einen Glasfaseranschluss geben, allerdings können eine geschickte Regulierung und eine langfristig angelegte, konzeptionelle Strukturpolitik die richtigen Weichen für eine Nutzbarmachung durch mehrere Unternehmen schaffen.

Ein Verzicht auf eine ex-ante Preiskontrolle wäre nur dort akzeptabel, wo eine schnelle, effiziente Missbrauchskontrolle schon den Anreiz für Missbräuche nimmt. Damit wäre die Wirkung ähnlich, aber Freiheit für wettbewerbskonformes Verhalten gegeben. Unsere Erfahrungen des vergangenen Jahres mit der DTAG haben gezeigt, dass alle vorhandenen Marktmachtpotenziale ausgeschöpft werden, um den Wettbewerb auszubremsen, auszuschließen und ihm sogar die Wirtschaftsgrundlagen zu entziehen.

Die Gespräche der Wettbewerber mit der DTAG über faire und alle Geschäftsmodelle ausgewogen berücksichtigende Zugangsmöglichkeiten zum VDSL-Netz waren von Seiten des Ex-Monopolisten geprägt durch Hinhalte-Taktiken und Verzögerungen mit dem eigentlichen Ziel, die Verhandlungen scheitern zu lassen. Neue zügige Investitionen in schnelle Netze vor allem auf dem Land wurden damit blockiert.

### **DTAG behindert weitere Investitionen**

Gerade kleinere TK-Unternehmen, die sich durch schnelle, unbürokratische und finanziell attraktive Lösungen zur Schließung der weißen Flecken auszeichnen, wurden durch eine gezielte Verdrängungstaktik der DTAG behindert und ausgebremst. Dabei ist klar, dass das ehrgeizige Ziel der Bundesregierung einer flächendeckenden

Schließung der weißen Flecken gerade nicht ohne das Engagement und das Know-how dieser kleinen, regional tätigen TK-Unternehmen möglich sein wird.

Erfreulicherweise ist es dem Verband und seinen Mitgliedern im vergangenen Jahr aber auch gelungen, wichtige Entscheidungen in Schlüsselfragen voranzutreiben und deutliche Erfolge zugunsten der Branche zu erzielen.

#### **• Scheitern der DTAG bei VDSL**

So musste die DTAG eine deutliche Niederlage im Bereich VDSL-Zugang nach dem Scheitern der Verhandlungen mit den Wettbewerbern hinnehmen. Die Entgeltanträge für VDSL-Vorleistungsprodukte wurden von der Bundesnetzagentur abgelehnt. Nur wenige Wochen später folgte der Beschluss des Regulierers, dass die DTAG wichtige Infrastrukturelemente des VDSL-Netzes den Wettbewerbern zugänglich machen muss. Dazu gehören unter anderem Leerrohre und Kabelverzweiger. Damit wurde ein wichtiger Schritt für den weiteren Ausbau des Telekommunikationsnetzes durch verschiedene Investoren erreicht.

#### **• Telekom-Blockade bei Schaltverteilern gelöst**

Auch der Versuch der Telekom, den Zugang der Wettbewerber zu den Schaltverteilern zu verhindern, scheiterte. Das Verwaltungsgericht Köln hob im November die Blockade der Telekom auf und wies den Antrag der DTAG gegen die entsprechende Anordnung der Bundesnetzagentur zurück. Die BNetzA hatte die DTAG aufgefordert, den Wettbewerbern Schaltverteiler zur Verfügung zu stellen. Mit dem Gerichtsbeschluss wurde endlich ein wichtiger Bestandteil der Breitbandinitiative für den ländlichen Raum nutzbar ge-

macht. Die Schließung der weißen Flecken kann weiter vorangetrieben werden.

- **Keine Regionalisierung beim Bitstrom**

Die Regionalisierung von Regulierung konnte ebenfalls erfolgreich gegenüber der Bundesregierung, der BNetzA und der EU verhindert werden. Dadurch wird eine isolierte Herausnahme von Bitstrom aus der Regulierung solange verhindert, bis ein schlüssiges Gesamtkonzept zur Regionalisierung von Vorleistungsprodukten vorliegt.

- **Keine heimliche Kündigung von T-ISDN-Anschlüssen**

Von Presse und Öffentlichkeit kritisch gesehen wurde der Versuch der DTAG, durch Kündigung bestimmter ISDN-Anschlüsse ihre Bündelprodukte auf dem Markt durchzusetzen. Dank der schnellen Reaktion des Verbandes wurde dieses Vorgehen durch Intervention des Regulierers gestoppt.

- **Weiterhin Anschluss-Resale durch DTAG**

Auch weiterhin muss die DTAG Anschluss-Resale zu Großhandelsbedingungen anbieten. Die BNetzA hält allerdings eine Selbstverpflichtung des Unternehmens für ausreichend, während der VATM wie auch die EU und das Verwaltungsgericht bei Vorprodukten übliche Preisnachlässe und die Einhaltung von wesentlichen Leistungsparametern für erforderlich hält.

### EU-Review stärkt Wettbewerb

Wichtige Signale zugunsten des Wettbewerbs und im Interesse eines zügigen Glasfasernetzes in den europäischen Telekommunikationsmärkten kamen Ende vergangenen Jahres aus Brüssel. Mit der Verabschiedung des Telekompakets wurden die Wettbewerber im TK-Sektor

gestärkt. Das Reformpaket stellte klar, dass auch beim glasfaserbasierten Netz der Zukunft – NGA – fairer Wettbewerb ermöglicht werden muss. Der EU-Review berücksichtigt Investitionskosten und -risiken und gewährleistet einen diskriminierungsfreien Zugang für alle Marktteilnehmer. Diese Regelungen sind von existenzieller Bedeutung für den Wettbewerb und die Verbraucher. Die Ex-Monopolisten in den EU-Mitgliedsstaaten sind mit ihrer Forderung nach einer Ausstiegsklausel aus der ex-ante-Regulierung ohne Sachbezug gescheitert.

Ebenso erfreulich ist die revidierte Entscheidung der EU, auch künftig Betreiberwahl und Betreibervorauswahl zuzulassen. Ursprünglich hatte die EU-Kommission diese Möglichkeiten gestrichen. Dank Intervention des VATM wurde sie nun wieder aufgenommen. Diese Entscheidung kommt den deutschen Verbrauchern zugute, denn bei fast einem Drittel der Gesprächsminuten entscheiden sich die Kunden in Deutschland für Call-by-Call oder Preselection.

*Mehr als 30 Justiziere, Rechtsabteilungsleiter und Regulierungsexperten der VATM-Mitgliedsunternehmen trafen sich beim Arbeitskreis Recht und Regulierung des Verbandes im Oktober, um über aktuelle Regulierungsthemen sowie den Vorgängen in Brüssel und Berlin zu debattieren.*





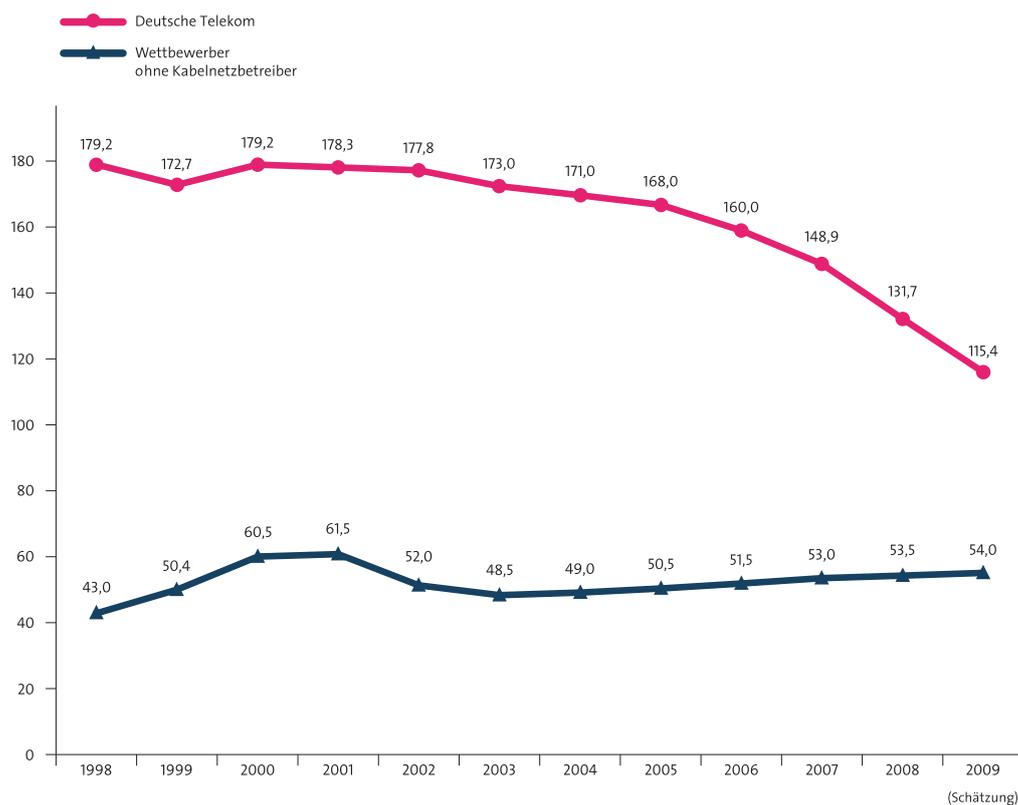
### Finanzielle Entlastung

Die Branche braucht klare Regeln und Rechtssicherheit – sowohl im Wettbewerb mit der DTAG als auch beim Daten- und Verbraucherschutz. Vielfach geht es hierbei um Entscheidungen des Gesetzgebers, die erhebliche, oft nicht gerechtfertigte Kosten in Millionenhöhe für die betroffenen Unternehmen nach sich ziehen können. Im letzten Jahr hat der Verband dank frühzeitiger Intervention seine Mitgliedsunternehmen finanziell erheblich entlasten bzw. vor Millionenverlusten schützen können.

- Allein durch die Absenkung des TAL-Preises durch die BNetzA im Frühjahr 2009 konnten Zuvieleinnahmen in Höhe von rund 30 Mio. € auf Seiten der DTAG verhindert werden.

- Dank eines branchenverträglichen Kompromisses zur Neugestaltung des Einzelverbindungs nachweises konnten die ursprünglichen Überlegungen der BNetzA abgewendet werden, die zu erheblichen Mehrkosten für die betroffenen Anbieter geführt hätten.

### Mitarbeiterzahlen der Deutschen Telekom und von Wettbewerbsunternehmen in Tsd. Vollzeitäquivalente





- Die von Seiten der Verbraucherschützer geforderten teuren technischen Regelungen bei der Bekämpfung unerlaubter Telefonwerbung konnten im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens verhindert werden.

- Durch die Sicherung der Vorsteuerabzugsfähigkeit (19 Prozent) beim Vermittlungsdienst Hörgeschädigter erreichte der Verband erhebliche Einsparungen für die Mitgliedsunternehmen.

- Auch die ursprünglich geforderte Speicherpflichtung bei der Vorratsdatenspeicherung konnte deutlich reduziert werden. Bei der Frage der Entschädigungsregelung hat der Verband Entlastungen in Millionenhöhe erreicht.

#### **Mehrwertdienste – wichtiges Segment im Markt**

Eine Reihe von positiven Entwicklungen konnte der Verband in 2009 ebenfalls für die Auskunft- und Mehrwertdiensteanbieter erreichen, die – nach einem sehr schwierigen Jahr 2008 – nun endlich wieder mehr Planungssicherheit für ihre Geschäftsmodelle haben. So konnten die Eingriffe der BNetzA in den Rufnummerngasenraum erfolgreich abgefedert werden. Nach Intervention durch den VATM wurde das Geschäftsmodell der 0180er-Gasse durch die weitere Nutzung der ehemaligen geteilten Kostendienste als so genannte „feste Kostendienste“ gesichert. Auch die 118er-Gasse kann vorläufig als Geschäftsmodell fortgeführt werden. Bei der Einführung einer 0500er-Gasse wurden hohe Kosten abgewendet und die Beibehaltung der etablierten 0137er-Gasse erreicht.

Ferner erzielte der Verband eine Sonderbehandlung für den Bereich der Mehrwertdienste in der Marktanalyse „Markt 2 und 3“. Auch die für die

Erbringung von Mehrwertdiensten erforderliche Definition des Transitleistungs-Begriffs wurde aufgenommen.

Die große volkswirtschaftliche Bedeutung des Mehrwertdienste-Marktes hat der Verband zudem in einer von ihm in Auftrag gegebenen Studie dokumentiert. Die Auskunfts- und Mehrwertdienste, so das Fazit, sind ein bedeutsames und inhaltlich komplexes Anwendungsfeld von TK-Diensten und für den gesamten zukünftigen Marktsektor von hoher wirtschaftlicher Relevanz.

#### **Digitale Dividende – Chance für die ländlichen Regionen**

Eine der wichtigsten Marktöffnungen gab es im Mobilfunkbereich durch das Herauslösen von Funkfrequenzen, die bislang den TV-Anbietern zur Verfügung standen. Mit Zuversicht erwarten wir in diesem Zusammenhang die Versteigerung der so genannten Digitalen Dividende. Sie bietet die Chance, gerade den Bundesbürgern den Zugang zum schnellen Internet zu ermöglichen, die in ländlichen Regionen leben, die mit anderen alternativen Technologien nur schwer zu erschließen sind.

#### **Sehnsucht nach schneller Kommunikation**

Telekommunikation ist heute nicht nur für junge Menschen faszinierend und spannend. Und ihre Potenziale, jederzeit, überall die gesamte Welt zu „entdecken“, sind noch lange nicht ausgeschöpft. Die Wettbewerber im deutschen Markt sind bereit, mit ihren Investitionen diese aufregende, neue Kommunikations-Welt zu schaffen, auf die viele Bürger bereits sehnsüchtig warten. Das Jahr 2010 wird in dieser Hinsicht wichtige Weichenstellungen bringen, die der Verband auch weiterhin maßgeblich beeinflussen wird.

*Zum dritten Mal richtete der VATM im August 2009 einen ganztägigen Workshop aus, der speziell auf die Belange der Anbieter von Mehrwert- und Auskunftsdiensten ausgerichtet war.*



**Dr. Iris Henseler-Unger**

Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur

## Gastbeitrag Breitbandausbau und Regulierung

Neue, moderne hochleistungsfähige Breitbandnetze eröffnen immense Möglichkeiten und Chancen. Die Konvergenz der Technik und der Medien erlaubt neue Geschäftsmodelle. Zudem bietet die Verfügbarkeit ständig steigender Bandbreiten die Aussicht auf völlig neue Applikationen. Wie diese im Einzelnen aussehen werden, lässt sich zum jetzigen Zeitpunkt nur schwer prognostizieren. Die Vergangenheit hat aber gezeigt, dass mit der Verfügbarkeit höherer Bandbreiten auch neue, innovative Dienste einhergehen. Ein aktuelles Beispiel ist die mobile Breitbandwelt, die mit der Einführung neuer Smartphones rasch für die Nutzer attraktiv wurde.

Die Verfügbarkeit leistungsfähiger Breitbandanschlüsse stellt einen bedeutenden Standortfaktor dar. Ist eine Anbindung an das schnelle Internet in einer Region nicht sichergestellt, drohen Unternehmen mit Abwanderung oder sind erst gar nicht für eine Ansiedlung zu gewinnen. Aber auch Privatpersonen achten bei ihrer Wohnsitzwahl zunehmend auf die Verfügbarkeit einer leistungsfähigen Telekommunikationsinfrastruktur, um im digitalen Zeitalter nicht abgehängt zu werden. Erfreulicherweise ist die Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen für viele Regionen in Deutschland gewährleistet. Nicht zuletzt haben auch die VATM-Unternehmen mit ihrem großen Engagement dazu beigetragen. Mitte 2009 haben über 24 Millionen der insgesamt ca. 40 Millionen deutschen Haushalte auch tatsächlich einen Breitbandanschluss genutzt. Damit liegt die Breitbandpenetration in Deutschland mit ca. 60 Prozent im europäischen Vergleich weit vorne und ist seit dem Jahresende 2007 um 23 Prozent gewachsen. In vielen Zentren geht es heute darum, noch leistungsfähigere Glasfasernetze (FTTC, FTTB/H) aufzubauen.

Vor allem in ländlichen Gebieten gibt es aber noch weiße Flecken, die nicht an Breitbandnetze angeschlossen sind und in denen maximal ISDN-Geschwindigkeit erreicht wird. So geraten tendenziell eher ländliche Regionen, die ggf. ohnehin schon strukturschwach sind, weiter ins Hintertreffen gegenüber wirtschaftlich stärkeren Regionen. Diese Gefahr dringt auch zunehmend in das Bewusstsein der Verantwortlichen vor Ort. Die Bundesnetzagentur erreichen nahezu täglich Briefe von Bürgermeistern oder Landräten, die um Rat und Hilfe bitten, weil der Breitbandausbau in ihrer Region nicht vorangeht.

Die Politik hat die Bedeutung und die Notwendigkeit des Breitbandausbaus für die Zukunft erkannt. So hat die Bundesregierung im März 2009 ihre Breitbandstrategie veröffentlicht und damit ehrgeizige Ziele für den Breitbandausbau gesetzt. Danach sollen bis spätestens Ende 2010 flächendeckend leistungsfähige Breitbandanschlüsse verfügbar sein. Bis Ende 2014 sollen bereits für 75 Prozent der Haushalte Anschlüsse mit Übertragungsraten von mindestens 50 Megabit pro Sekunde zur Verfügung stehen mit dem Ziel, solche hochleistungsfähigen Breitbandanschlüsse möglichst bald flächendeckend verfügbar zu haben.

Auch die neue Bundesregierung schenkt dem Thema Breitbandausbau im Koalitionsvertrag besondere Aufmerksamkeit und bekennt sich zum Ziel einer flächendeckenden Breitbandversorgung im Sinne der Breitbandstrategie. Wettbewerb, Regulierung und Kooperation sind danach die maßgeblichen Säulen für eine zügige Umsetzung der Breitbandstrategie. Tatsächlich haben die Telekommunikationsunternehmen schon einiges erreicht und in den Ausbau von NGN und NGA investiert. So hat z.B. die Deut-

sche Telekom AG in 51 Städten VDSL ausgebaut und kann schon jetzt Bandbreiten bis zu 50 Megabit pro Sekunde anbieten. In den Glasfaserausbaugebieten regionaler Netzbetreiber und den Ausbaugebieten der Kabelnetzbetreiber sind sogar noch weit höhere Bandbreiten verfügbar. Außerdem erlauben neue Übertragungstechniken der Mobilfunknetzbetreiber inzwischen breitbandige Anwendungen über die Mobilfunknetze. Vor allem in den Ballungsräumen ist damit für Endkunden schon heute die Wahl zwischen verschiedenen Zugangstechnologien eröffnet. Erfreulich ist, dass diese Entwicklung vom Wettbewerb getragen ist und diesen weiter vertieft.

Braucht man den Regulierer denn noch? Die Erfahrungen gerade im letzten Jahr zeigen, dass es schlussendlich ohne ihn doch nicht geht. Natürlich muss die Bundesnetzagentur in ihren Maßnahmen und Entscheidungen der wettbewerblichen wie technologischen Entwicklung Rechnung tragen. Neben den von ihr dazu sehr frühzeitig initiierten bzw. mitgestalteten Diskussionsprozessen auf nationaler und europäischer Ebene hat sie bereits in der Regulierungsverfügung zum TAL-Markt im Jahr 2007 die Deutsche Telekom AG verpflichtet, Zugang zur KVz-TAL, zu Kabelleerrohren und zur unbeschalteten Glasfaser zu gewähren. Positiv war, dass auf dieser Basis zahlreiche Gespräche von Netzbetreibern zu Marktlösungen, freiwilligen Vereinbarungen, Ko-Investment und Kooperationen in Gang kamen. Leider ist ein Teil der Verhandlungen gescheitert und mündete dann wieder in Beschlusskammerverfahren.

Ausdrücklich gefordert ist die Bundesnetzagentur durch die Breitbandstrategie. Die ihr darin übertragenen Aufgaben ist sie zügig und konsequent angegangen.

So hat sie die größte bislang durchgeführte Frequenzversteigerung auf den Weg gebracht. Insgesamt werden nächstes Jahr 360 MHz versteigert. Darunter sind die Frequenzen der „Digitalen Dividende“, d.h. das Frequenzspektrum im Bereich von 790 bis 862 MHz, das durch die Digitalisierung der ehemals analogen Rundfunkdienste verfügbar wird. Durch seine guten Ausbreitungsbedingungen eignet sich dieses Spektrum in besonderer Weise für die Breitbandversorgung des ländlichen Raums. Die Vergabeentscheidung sieht daher eine spezielle Versorgungsverpflichtung im Hinblick auf diese „weißen Flecken“ vor. Entsprechend dem Auftrag aus der Breitbandstrategie schafft die Bundesnetzagentur die Voraussetzungen für eine rasche Nutzung des Potenzials der Digitalen Dividende.

Zudem hat die Bundesnetzagentur mit dem Aufbau eines Infrastrukturatlases begonnen. Dieser Atlas erhöht die Transparenz über bereits bestehende Infrastrukturen, ermöglicht eine verbesserte Nutzung möglicher Synergieeffekte beim Infrastrukturaufbau, Kosten können gesenkt werden, es lohnt sich, mehr Gebiete zu erschließen. Umfasst sind nicht nur Telekommunikationsinfrastrukturen, sondern auch Infrastrukturen anderer Wirtschaftsbereiche, die für eine Mitnutzung in Frage kommen, z.B. von Energienetzbetreibern. Ich kann nur jeden ermuntern, auch seine Infrastrukturen, z.B. Leerrohre oder Glasfasern, im Infrastrukturatlas einzustellen. In der Anfangsphase des Atlases wird nur die Bundesnetzagentur zugriffsberechtigt sein und als Kontaktvermittlerin zwischen den Abfrageberechtigten und den Infrastrukturinhabern auftreten. Geplant ist jedoch, Vertretern der Landkreise, kreisfreier Städte und der Bundesländer einen unmittelbaren Online-Zugriff einzurichten, sobald die technischen und



rechtlichen Voraussetzungen endgültig geklärt sind. Alle Beteiligten sollten hieran konstruktiv mitarbeiten.

Vor allem aber hat die Bundesnetzagentur „regulierungspolitisch“ Position bezogen. Sie hat Eckpunkte über die regulatorischen Rahmenbedingungen für die Weiterentwicklung moderner Telekommunikationsnetze und die Schaffung einer leistungsfähigen Breitbandinfrastruktur zur Konsultation gestellt und eine Evolution der Regulierung vorgeschlagen. Ziel ist, auch für die Zukunft die Grundlage für ein verlässliches und ausgewogenes regulatorisches Umfeld zu schaffen.

Im Rahmen der geltenden gesetzlichen Regelungen wird die Bundesnetzagentur im Hinblick auf den weiteren Netzaus- und -umbau jeweils sorgfältig prüfen, wie die regulatorischen Verpflichtungen und Anordnungen an die neuen Technologien anzupassen sind. Herausragendes Ziel der Bundesnetzagentur ist es dabei, effiziente Investitionen zu fördern und Innovationen zu unterstützen und gleichzeitig den Wettbewerb zu sichern und voranzutreiben. Die Wettbewerbsentwicklung und die getätigten Investitionen der Unternehmen belegen, dass die Bundesnetzagentur in der Vergangenheit die richtigen regulatorischen Voraussetzungen geschaffen hat. Wo angemessene effiziente Regulierung den Wettbewerb voranbringt, wird auch in Zukunft kein Konflikt zwischen Regulierung und Investitionen bestehen.

Die Unternehmen sollten aber verstärkt ihren Spielraum für belastbare freiwillige Vereinbarungen über nicht diskriminierende Kooperationen und über den Bau von „Open Access“-Netzen nutzen. So können die mit dem

Infrastrukturausbau verbundenen Risiken auf verschiedene Schultern verteilt werden. Hier sind aber auch noch eine Vielzahl von Fragen zu klären. Das gilt insbesondere im Hinblick darauf, wie solche Vereinbarungen gestaltet sein müssen, damit sich die Regulierung hier zurückziehen kann. Zentrales Thema ist dabei, ob und unter welchen Bedingungen Dritten Netzzugang gewährt wird. Außerdem wird der Begriff „Open Access“ je nach Interessenlage mit einem unterschiedlichen Bedeutungsinhalt gefüllt. Daher ist die Schaffung eines gemeinsamen Verständnisses aller Beteiligten dringend geboten. Ich könnte mir vorstellen, dass „Open Access“-Netzwerke und Ko-Investment erste wichtige Themen auf dem von der Bundesnetzagentur in den Eckpunkten vorgeschlagenen NGA-Forum sein könnten. Alle Beteiligten sollten an einer raschen und transparenten Klärung interessiert sein.

Der Aufbau einer leistungsfähigen Breitbandinfrastruktur ist eine gesamtwirtschaftlich zentrale Aufgabe, die erhebliche Investitionen erfordert. Die Erfüllung dieser Aufgabe kann nur durch die Anstrengung aller Akteure und den Wettbewerb der Ideen, Techniken und Geschäftsmodelle gelingen. Das gilt für die Glasfaserprojekte in den Städten, aber insbesondere auch für die Erschließung weißer Flecken. Ich bin zuversichtlich, dass sich die dynamische Marktentwicklung auch in Zukunft fortsetzen wird und durch den Wettbewerb die maßgeblichen Impulse für den flächendeckenden Breitbandausbau gesetzt werden.





**Robert Hoffmann**

Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang

### Statement

## Agenda 2010 – Mehr Qualität für den Endkunden!

Zwischenzeitlich sind die DSL-Märkte, die Services und die Technologien für den Wettbewerb etabliert und die Kunden drängen auf Qualität. Allerdings ist die Entwicklung von Qualitätsverbesserungen durch die Telekommunikationsanbieter asymmetrisch verlaufen.

In einigen Bereichen wie z.B. VoIP, Mobile Internet, VOD (Maxdome) oder Cloud-Computing kam es zu zahlreichen Innovationen und deutlichen Qualitätssteigerungen sowie Preissenkungen. Die beim Endkunden wahrgenommene Qualität der Leitungsbereitstellung, der Umzugsservices oder der Entstördienstleistungen entwickelt sich dagegen deutlich langsamer.

Eine wichtige Ursache dieser Asymmetrie findet sich bei den Vorleistungsprodukten der Deutschen Telekom AG (TAL und IP-Bitstrom), die nach wie vor von deren uneingeschränkter Marktbeherrschung geprägt sind. Durch die Trennung der Prozesse für ihre eigenen Kunden und die Wettbewerber kann die Deutsche Telekom ihren eigenen Kunden in wichtigen Bereichen wie kundengerechte Bereitstellung, unterbrechungsfreier Wechsel und schnelle Entstörung eine bessere Qualität bieten als wir Wettbewerber. Allerdings können auch wir Wettbewerber selbst die Qualität durch bessere Wechselprozesse steigern.

Um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, wollen wir als 1&1 Internet AG zusammen mit den VATM-Mitgliedern eine messbare Verbesserung der Qualität von Vorleistungsprodukten und -prozessen herbeiführen. Dies muss sowohl die Bereitstellungen der Kernleistungen (DSL-/Komplettangebote auf Basis von TAL, IP BSA SA, VDSL) als auch die immer wichtiger werdenden Wechsel- und Umzugsprozesse samt einer endkundengerechten Entstörung umfassen.

Nur wenn es gelingt, einen an den Endkundenbedürfnissen orientierten Leistungsumfang der Vorleistungsprodukte und verbindliche Qualitätsstandards für den Endkunden spürbar durchzusetzen, wird eine freie Anbieter- und Produktwahl, die diesen Namen verdient, für den Endkunden möglich. Die 1&1 Internet AG hat deshalb bereits 2009 massive Zusatzanstrengungen für Qualitätsverbesserung verabschiedet, die wir seitdem in einer Qualitäts-Offensive mit hoher Priorität umsetzen und auch zukünftig vorantreiben werden.

Dass ein unterbrechungsfreier, koordinierter und taggleicher Wechsel für den Endkunden von zentraler Bedeutung ist, hat auch die EU-Kommission erkannt und dieses Ziel in das aktuelle Richtlinienpaket mitaufgenommen. Nach dem jüngst vom EU-Parlament verabschiedeten Richtlinienentwurf sollen Mobilfunk- und Festnetzkunden innerhalb von 24 Stunden den Telekommunikationsanbieter wechseln und dabei ihre bisherige Nummer behalten können. Dieses Ziel kann in der Praxis nur erreicht werden, wenn der Markt und die Bundesnetzagentur die Telekom dazu veranlassen können, ihre Vorleistungsprodukte rasch und verbindlich den geänderten Kundenanforderungen anzupassen und die Wettbewerber gleichzustellen.

Die Branche und der Wettbewerb an ihrer Spitze sind vor diesem Hintergrund gefordert, sich eine messbare Steigerung der Qualität für den Endkunden auf die Agenda für 2010 zu schreiben. Der VATM und seine Mitgliedsunternehmen werden die dazu notwendigen Prozessverbesserungen, die Weiterentwicklung der Telekom-Wholesaleschnittstellen und eine Verbesserung von Endkundenwechseln in einem gemeinsamen Qualitätsprojekt mit der Telekom angehen.

## Statement

# Neue Chancen in einem zunehmend deregulierten Markt

Aus der Perspektive eines Anbieters von ITK-Diensten für Geschäftskunden lässt sich sowohl deutschland- als auch europaweit ein Trend erkennen, der die Entwicklung eines fairen und kundenfreundlichen Wettbewerbs hemmt: der Trend zur Deregulierung. Die auch von der EU-Kommission nicht unterbundene bei der Bundesnetzagentur (BNetzA) zu beobachtende Tendenz, Teilmärkte zunehmend aus der Regulierung zu entlassen, verheißt für die Branche nichts Gutes. Denn ohne effektive Regulierung können die ehemaligen Monopolisten ihre dank jahrzehntelangem Vorsprung entstandene Marktmacht nutzen, um ihre Position zum Nachteil aller anderen Anbieter auf neu entstehende Märkte auszudehnen. Beispiel Deutschland: Der Deutschen Telekom AG (DTAG) gelingt es immer wieder, mit dem Verweis auf den drohenden Verlust Tausender Arbeitsplätze und der gleichzeitigen Verheißung hoher Investitionen in die flächendeckende Breitbandversorgung wirksame Regulierungsbestrebungen auszuhebeln. So blieb § 9 a des Telekommunikationsgesetzes (TKG), der die DTAG weitgehend vor Regulierung in neuen Märkten – wie beispielsweise VDSL – schützt, trotz einer Klage der EU-Kommission von 2007 bestehen. Dadurch steht zu befürchten, dass es zu einer erneuten Monopolzementierung im Bereich der VDSL-Netze kommt – ganz so wie es schon beim DSL-Ausbau in Ostdeutschland geschehen ist. Die BNetzA tritt dieser Entwicklung nicht genügend entgegen.

EU-Kommissarin Viviane Reding bestand noch 2008 darauf, der DTAG keine Regulierungsferien zu gönnen. Es bleibt zu hoffen, dass sich die künftige EU-Kommission wieder konsequenter auf solche wettbewerbsfreundlichen Prinzipien besinnt, als dies zuletzt der Fall war. Ein

anderer Trend birgt allerdings Chancen für die alternativen Anbieter. Es ist in der Branche seit längerem kein Geheimnis mehr, dass die wahren Umsatztreiber künftig weniger die klassischen Übertragungsdienstleistungen, sondern höherwertige Dienste wie Managed Services sein werden. Diese bieten den Kunden wirtschaftliche Vorteile bei gleichzeitiger Erfüllung hoher Qualitäts- und Sicherheitsstandards. Zwar profitieren bereits viele Unternehmen von solchen Diensten, doch deren Potenzial kann mithilfe aktueller Technologien noch weiter ausgeschöpft werden. Durch Virtualisierung etwa ist für Managed Services keine dedizierte, für bestimmte Kunden reservierte Infrastruktur mehr erforderlich. Auf diese Weise lassen sich hochwertige ITK-Dienste auch Cloud-basiert anbieten, also auf der Grundlage gemeinsam genutzter Ressourcen, die je nach Auslastung bestimmten Aufgaben zugeordnet werden können. Dadurch sind die Anbieter in der Lage, die Effizienz und damit die Attraktivität von Managed Services noch deutlich zu erhöhen.

ITK-Anbieter, die bereits dabei sind, in die entsprechende Infrastruktur zu investieren und das nötige Know-how aufzubauen, werden ihre Marktposition neben den Ex-Monopolisten behaupten und möglicherweise ausbauen können. Denn anders als die Vermarktung klassischer Telekommunikationsdienste ist die Bereitstellung von Managed Services weniger von politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen abhängig als von der Leistungsfähigkeit und Expertise des Anbieters.



### **Dr. Jürgen Hernichel**

*Vorsitzender der Geschäftsführung der COLT Telecom GmbH in Deutschland und Managing Director der COLT Northern Region (Dänemark, Deutschland, Niederlande, Österreich, Schweden und Schweiz)*



**Johannes Pruchnow**

*Geschäftsführer Business & Wholesale Services, Telefónica O2 Germany*

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang

### Statement

## Mehr Wettbewerb wagen

Fortschritt bedeutet positive Veränderung, und in diesem Sinne war 2009 ein ebenso ereignisreiches wie erfolgreiches Jahr für Telefónica O2 Germany. Ein wichtiger Schritt war dabei die Integration unserer bisherigen Schwesterfirma Telefónica Deutschland. Dabei haben wir nicht nur unser erfolgreiches Breitband-Wholesalegeschäft unter ein neues Dach geführt. Mit dem neuen Bereich Business & Wholesale Services haben wir auch unseren Geschäftskundenbereich neu ausgerichtet und gestärkt. Ein weiteres wichtiges Ereignis ist die angekündigte Übernahme des DSL-Anbieters Hansenet durch unseren spanischen Mutterkonzern Telefónica. Wenn die Transaktion wie geplant Anfang 2010 abgeschlossen sein wird, wird Telefónica O2 Germany einer der führenden integrierten Telekommunikationsanbieter in Deutschland sein. Dies wird den Wettbewerb stärken.

Doch ein funktionierender Wettbewerb, das hat die Entwicklung der vergangenen Jahre gezeigt, braucht faire Rahmenbedingungen. Eine wichtige Rolle spielt dabei die Regulierung. Die anstehenden Entscheidungen der Bundesnetzagentur in diesem Jahr haben deshalb eine herausragende Bedeutung für die weitere Entwicklung des Telekommunikationsmarktes. Dies beginnt mit der für das zweite Quartal 2010 geplanten Versteigerung neuer Mobilfunkfrequenzen, darunter auch die Frequenzen der „Digitalen Dividende“. Im Oktober 2009 hatte die Bundesnetzagentur die Regeln zur Vergabe dieser Frequenzen bekannt gegeben. Allerdings ohne dabei ausreichend zu berücksichtigen, dass im Bereich der 900-MHz-Frequenzen bereits eine historische Schiefelage zugunsten der D-Netze besteht. Anders als in vielen EU-Staaten verzichtete die Regulierungsbehörde auch darauf, die Flexibilisierung der GSM-Frequenzen

vor dem Auktionsverfahren abzuschließen. Dies kann nicht im Sinne eines fairen Wettbewerbs sein. Wir sehen die Bundesnetzagentur deshalb in der Pflicht, die Umverteilung der 900-MHz-Frequenzen konsequent anzugehen und nicht bis 2016 auf die lange Bank zu schieben. Ebenso wichtig ist die Entscheidung für den Next Generation Access (NGA), also den Zugang zu den schnellen Breitbandtechnologien der Zukunft. Hier muss die Bundesnetzagentur in den nächsten Monaten die offenen Fragen zum Zugang im Kabelverzweiger, den Kabelkanälen und zu unbeschalteten Glasfasern klären. Ziel der Bundesnetzagentur muss dabei sein, das Investitionspotenzial aller Wettbewerber zum Ausbau von VDSL auszuschöpfen.

Schließlich werden Ende 2010 auch die Mobilfunkterminierungsentgelte (MTR) neu festgesetzt. In den vergangenen fünf Jahren sind die MTR-Entgelte bereits um 70 Prozent gesunken. Wie in anderen europäischen Ländern ist es nun wichtig, den Marktteilnehmern langfristige Investitionssicherheit zu geben. Telefónica O2 Germany hat in den vergangenen drei Jahren mehr als 2,5 Milliarden Euro vorrangig in den Netzausbau investiert. Um das Ziel der Bundesregierung zu erfüllen, die weißen Flecken in der Breitbandversorgung zu schließen, werden in den kommenden Jahren weitere Investitionen notwendig sein. Unser Vorschlag für die MTR-Entgelte ist deshalb eine Gleitpfadregelung mit mindestens 36 Monaten Laufzeit.

Die offenen Fragen zeigen, dass wir im deutschen Telekommunikationsmarkt noch mehr Wettbewerb brauchen. Denn nur wenn faire Bedingungen für alle Teilnehmer herrschen, wird sich der Markt weiter so dynamisch entwickeln. Und davon profitieren am Ende die Kunden.

## Statement

# Einführung technologieneutraler Regulierung für Call-by-Call dringend geboten

Als Call-by-Call-Anbieter beobachten wir mit wachsender Sorge, dass die Deutsche Telekom AG ihren Kunden in immer größerem Ausmaß sogenannte All-IP-Anschlüsse zur Verfügung stellt und durch diese diskriminierende Geschäftspolitik den Wettbewerb ausbremst und die Endkunden zu weit übersteuerten Telefonaten zwingt. Trotz der gesetzlichen Verpflichtung in § 40 TKG ist über diese All-IP-Anschlüsse weder Call-by-Call noch Preselection möglich.

Obwohl sowohl BNetzA-Präsident Kurth als auch Vize-Präsidentin Dr. Henseler-Unger bereits Anfang 2009 die Erforderlichkeit der technologieneutralen Auferlegung der Call-by-Call-Verpflichtung öffentlich bekundet haben, ist nichts geschehen. Dabei werden auch die Interessen der Verbraucher durch den Wegfall von Call-by-Call massiv beeinträchtigt. Dies wird offenkundig angesichts von Call-by-Call-Preisen für Auslandsgespräche: So sind Verbindungen über Congstar beispielsweise nach Polen um bis zu 6.200 Prozent teurer als über einen günstigen Call-by-Call-Anbieter. Auch der Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. hält in seiner Stellungnahme von April 2009 fest, dass bei einer fehlenden Verpflichtung des marktbeherrschenden Unternehmens im Bereich der All-IP-Anschlüsse in Ermangelung eines vergleichbaren preisregulierenden Elements der Verbindungswettbewerb zum Nachteil der Verbraucher weitgehend zum Erliegen käme.

Wie kaum anders zu erwarten, lehnt die Telekom eine Einrichtung von Call-by-Call und Preselection auf All-IP-Anschlüssen ab. Ihr ursprüngliches Argument, dass eine solche Einrichtung technisch nicht möglich, zu teuer und unverhältnismäßig sei, wurde von Technikern widerlegt. Nun kämpft die DTAG auch gegen das „wie“ der Verpflichtung. Soweit eine Pflicht überhaupt

bestehe, sollten nach Ansicht der DTAG die All-IP-Kunden selbst entsprechende Einstellungen an ihren Routern vornehmen. Diesem Vorschlag ist allerdings entgegenzusetzen, dass dabei nur eine beschränkte Zahl von Betreiberkennziffern voreingestellt werden könnte, welche noch dazu andere wären als die jetzigen Call-by-Call-Nummern. Kunden könnten also nicht mehr die ihnen bekannten seriösen Vorwahlen nutzen. Das einfache, bewährte Call-by-Call wäre damit beendet. Dies würde schlicht den Tod von Call-by-Call bedeuten.

Dementsprechend hat die BNetzA in ihrem im März vorgelegten Regulierungsverfügungs-Entwurf richtigerweise eine Verpflichtung der DTAG zu Call-by-Call auch auf All-IP-Anschlüssen vorgesehen. Misslich bleibt allerdings, dass gegenwärtig nicht ersichtlich ist, wann das formell aufwendige Verfahren zum Erlass der Regulierungsverfügung abgeschlossen werden kann. Es wird keinesfalls vor Dezember dazu kommen. Die Zwischenzeit nutzt die Telekom, ihr All-IP-Angebot stark auszubauen. Die BNetzA muss daher die generelle und technologieneutrale Verpflichtung zu Call-by-Call auch bei All-IP-Anschlüssen unverzüglich anordnen. Aus diesen Gründen sah sich die Callax Telecom Holding GmbH zusammen mit anderen Call-by-Call-Anbietern im Juli 2009 gezwungen, bei der Bundesnetzagentur einen Antrag auf Erlass einer (vorläufigen) Regulierungsverfügung zu stellen. Übereinstimmend mit den Verbraucherschützern fordern wir: Die Einführung einer technologieneutralen Regulierung durch Call-by-Call bei den All-IP-Anschlüssen der DTAG zugunsten verbraucherfreundlicher Endkundenpreise ist dringend geboten.

**Ömer Kaan Varol**

*Geschäftsführer der Callax Telecom Holding GmbH*



**Oliver Rockstein**

Geschäftsführer Communication Services, TELE2 GmbH

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang

### Statement

## Vergessene Kunden des Wettbewerbs?

Breitband-Infrastruktur hat Konjunktur: DSL-Kunden werden heute mit immer neuen Schnäppchenangeboten umworben. „Digitale Dividende“ und „Weiße Flecken“ sind die Themen, die aktuell die Politik und die Medien auf dem Telekommunikationssektor beschäftigen. Was dabei untergeht: Die Deutsche Telekom (DTAG) kann ihre Preise für Analog- und ISDN-Telefonanschlüsse anheben und anschließend sogar ihre Bestandskunden durch eine „Portfoliobereinigung“ zur Akzeptanz der höheren Preise veranlassen. Ein Lehrstück für Monopolverhalten, ohne dass der Wettbewerb darauf reagieren könnte. Die betroffenen Kunden sind Teil der heute ca. 14 Millionen „reinen“ Telefonnutzer. Für die Zukunft wird dieser Kundenanteil bei ca. 8 Millionen Haushalten liegen – eine stattliche Zahl. Die DTAG hat in diesem Segment der reinen Telefonanschlüsse einen Vermarktungsanteil von fast 100 Prozent. Und den nutzt sie!

Schritt 1: Zu Beginn des Jahres hat die DTAG für Neuverträge die Preise für Telefonanschlüsse deutlich erhöht. Beispielsweise für einen einfachen Analoganschluss von 16,37 € auf 18,95 €. Schritt 2: Seit April 2009 wurden ISDN- und Analog-Anschlussverträge ihrer Kunden zu Terminen im Sommer 2009 gekündigt. Die Kunden wurden unter dem Titel einer „Portfoliobereinigung“ zur Akzeptanz der höherpreisigen Produkte, z.B. teurere Bündelprodukte mit Flatrate- oder Minutenpaket, veranlasst. So gelingt es der DTAG, diese Kunden langfristig weiter an sich zu binden und gleichzeitig von Call-by-Call- und Pre-Selection-Wettbewerbern abzukoppeln.

Was offen zu Tage tritt: Für Menschen, die einfach nur einen Telefonanschluss zum Telefonieren haben möchten, gibt es keine Möglichkeit,

auf ein vergleichbares Angebot eines Mitbewerbers umzusteigen. Alternative Anbieter für z. B. Pre-Selection-Dienste können diesen Kunden kein nachfragegerechtes Produkt für Anschluss und Verbindungen anbieten! Dazu fehlt es im deutschen Markt bis heute an den notwendigen regulatorischen Voraussetzungen. Und für die DSL-Anbieter sind diese Kunden unwirtschaftlich, wie eigene Erfahrungen der TELE2 und das Verhalten der DSL-Anbieter beweisen.

Um endlich auch den „reinen“ Telefonkunden die Vorteile von Wettbewerb zu eröffnen, ist ein geeignetes Resale der Telefonanschlüsse unerlässlich. Was in vielen europäischen Ländern erfolgreich Wettbewerb um reine Telefonanschlüsse ermöglichte, ist in Deutschland durch die Verweigerung der DTAG, bis Juni 2008 sogar durch ein gesetzliches Moratorium unterstützt, nicht vorhanden. Und nach mehr als einem Jahr Prüfung gibt sich die Bundesnetzagentur mit einer Selbstverpflichtung der DTAG zufrieden, diese Anschlüsse zu Endverbraucherpreisen an Wiederverkäufer abzugeben. Und das – so zeigt es die Erfahrung aus Österreich – schafft keinen Wettbewerb im Telefonanschlussmarkt! Zwei wichtige Schritte sind daher zu ergreifen, um den Telefonkunden zu helfen. Erstens: Die Bundesnetzagentur muss die Kunden vor einem dominierenden und irreführenden Vorgehen der DTAG schützen. Zweitens: Die DTAG muss verpflichtet werden, Anschlüsse zu vernünftigen Großhandelskonditionen weiterzugeben, so dass ein Wettbewerb um reine Telefonanschlüsse entstehen kann.

Denn: Nur ein funktionierender Wettbewerb bietet langfristig den besten Schutz der Kunden vor monopolistischem Verhalten.

## Statement

### Neue Netze – altes Spiel?

Ein neuer Markt scheint geboren. Eine neue, extrem langlebige und leistungsfähige TK-Infrastruktur trifft auf unendlich wachsende Bedürfnisse der zukünftigen Kommunikation. Eine ideale Möglichkeit zu investieren, so scheint es.

Fast alle Netzbetreiber beschäftigen sich in diesen Tagen mit Fttx. Im Endkundensegment, egal ob Privatkunden- oder Geschäftskundenmarkt, gab es für einen direkten Glasfaseranschluss bisher wenig Nachfrage. Maximal im Großkundensegment konnten wir zeigen, was moderne Infrastruktur hergibt. Oder im Vorleistungsmarkt. In den vergangenen Jahren wurden hier Backbone-Strecken errichtet, welche für Generationen reichen. Die Überkapazitäten, die Technologieentwicklung und die Insolvenzpraxis ließen die Preise sinken. Es gibt kein Zurück und wenig Wachstum.

Nun steigt die Nachfrage am Endkundenmarkt, das Thema ist gesetzt. Was hindert uns am Rollout? Die Investitionshöhe in Verbindung mit der Langfristigkeit der Refinanzierung und den derzeitigen finanztechnischen Rahmenbedingungen, erwachsend aus der Ernüchterung der Welt bezüglich des Glaubens an ewiges, schnelles Wachstum.

Wie wollen wir das Problem lösen? Die neuen Netze wachsen von kleinen Clustern zu großen, im Schichtenmodell von unten nach oben, durch Bündelung mit anderen Geschäftsmodellen, welche neue Infrastrukturen benötigen, wie der neue Energiemarkt. Die Lösung des Problems liegt auch in mehr Fokussierung und Konzentration auf Wertschöpfung. Die Etablierung horizontaler Geschäftsmodelle steht für Kompetenz, Fokussierung, Partnerschaft und

Wirtschaftlichkeit. In anderen Ländern funktioniert die Konzentration schon. Infrastrukturanbieter errichten Rohr- und Kabelinfrastrukturen synergetisch für mehrere Märkte, TK-Netzbetreiber sind nur als TK-Netzbetreiber aktiv und Dienste- und Inhalteanbieter kümmern sich um den Kundennutzen. So scheint es, dass Offenheit wohl auch die Investitionsentscheidung in Glasfasernetze und deren Vermarktung vereinfacht. Horizontale Geschäftsmodelle sind in der deutschen Telekommunikationslandschaft eher weniger etabliert. Wir pflegen Königreiche, Fürstentümer und Grafschaften, in welchen wir lieber alles selbst machen. Und für Barrieren sorgen. Die Praxis des Fttx-Marktes in Deutschland ist eine Praxis der Remonopolisierung.

Auch envia TEL sucht nach Möglichkeiten, sich in diesem neuen Markt zu etablieren. Wir sind offen für Open Access, sehen darin langfristig die einzige Chance für die Sicherstellung einer hinreichenden Kapazitätsauslastung – den neuen, teuren Netzen. Was weiterhin noch fehlt, ist der unabhängige Marktplatz für den Austausch von Bandbreiten und eine Anbieterlandschaft, welche Dienste und Inhalte bereitstellt. Wir leben heute in einem Markt, welcher in einem Staatswesen langsam gewachsen ist, durch die Liberalisierung schlagartig zur jeweiligen Marktmacht wurde und durch Regulierung als Marktmacht dann zu gezähmt war. Wirklich Neues ist dabei nicht entstanden. Neues Denken und Handeln in der Informations- und Telekommunikationswirtschaft hat etwas mit Vernetzung und Nachhaltigkeit zu tun – zum Nutzen der gesamten Volkswirtschaft. Neue TK-Infrastrukturen können schneller wachsen, wenn die neue, offene Marktordnung gefördert wird.



**Thomas Wellhausen**

*Geschäftsführer der envia TEL GmbH*



**Hans-Joachim Iken**

Vorsitzender der Geschäftsführung  
der EWE TEL GmbH

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang

### Statement

## Engagement alternativer Anbieter fördern

EWE TEL ist Motor des Breitbandausbaus im Gebiet zwischen Ems, Weser und Elbe sowie in Teilen Brandenburgs und Nordrhein-Westfalens – und die aktuelle Drehzahl ist beträchtlich. Wie schon beim Ausbau der DSL-Infrastruktur schauen wir dabei nicht nur auf die lukrativen Zentren, sondern engagieren uns in der gesamten Region. Im engen Dialog mit den Kommunen suchen wir gemeinsam nach technisch und wirtschaftlich sinnvollen Lösungen. Häufig geht es dabei um die Schließung „weißer Flecken“ in einem ländlich strukturierten Vertriebsgebiet – wobei Fördergelder des Bundes, Landes oder auch der Kommunen helfen, Wirtschaftlichkeitslücken zu schließen. Der Erfolg von EWE TEL bei diesen Ausschreibungen zur Breitbanderschließung bestätigt uns darin, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen.

Ziel ist es, möglichst vielen Menschen Zugang zu modernen, breitbandigen Kommunikationsmitteln zu ermöglichen. Gefragt sind daher starke Anreize für Investitionen in die benötigte Infrastruktur. Unternehmen, die solche Investitionen leisten und damit auf das von der Bundesregierung genannte ambitionierte Ziel einzahlen, gilt es durch verlässliche und sinnvoll ineinandergreifende Regulierungsentscheidungen zu schützen – damit der Breitbandwettbewerb in Deutschland funktionsfähig bleibt. Im Rahmen der Kooperation von DTAG und EWE in neun Städten wird EWE TEL Mittelzentren mit VDSL versorgen, die ohne eine Kooperation nicht im Fokus gestanden hätten und deutlich später mit Glasfaseranbindungen erschlossen worden wären.

Dass EWE TEL zu den aktiven Kräften im Breitbandausbau zählt, zeigt sich an unserer vielfältigen Breitbandstrategie. Sie beinhaltet einen

Dreiklang aus der Erschließung von Kabelverzweigern (KVz) mit Glasfaser, einem Fibre-To-The-Home-Ausbau in ersten Anschlussgebieten der Region sowie einer Erschließung mit Funk. Die zukunftssicheren Glasfaser-Hausanschlüsse bietet EWE TEL u.a. bereits in Teilen Oldenburgs an. Die Stadt wird von uns in den kommenden Jahren mit einem der modernsten Glasfasernetze Deutschlands ausgestattet.

Ein deutlicher Beleg für die Wettbewerbsfähigkeit von EWE TEL ist der im Februar 2009 gewonnene Auftrag des Landes Niedersachsen zur Bereitstellung eines neuen, zukunftssicheren Landesnetzes. Erstmals in Deutschland wird es für alle Dienststellen einer Landesverwaltung – inklusive Polizei, Finanz- und Justizbehörden – ein einheitliches Kommunikationsnetz geben, für das EWE TEL die bislang getrennten Daten- und Sprachnetze sowie Festnetz und Mobilfunk zu einem IP-basierten Netz zusammenführt.

EWE TEL lebt den Breitbandausbau, bringt die Kommunikationsmöglichkeiten der Zukunft täglich ein Stück näher an die Menschen in der Region heran und leistet mit zukunftsgerichteten Investitionen seinen Beitrag für einen technologisch und wirtschaftlich interessanten Standort Deutschland. Dieses Engagement gilt es zu fördern und weiterhin mit einer wettbewerbsorientierten Regulierung zu begleiten.

## Statement

### QSC – Der Mittelständler für Mittelständler

Das Wort „Krise“ und das Wort „Kritik“ haben denselben griechischen Ursprung: Beide stammen von dem Wort für „trennen“ und „unterscheiden“ ab. In der Krise ist die richtige Strategie entscheidend. Dabei hat Strategie insbesondere etwas damit zu tun, genau zu wissen, was man nicht machen will. QSC hat ihre Strategie in diesem Sinne überarbeitet, sich von der aktiven Vermarktung der Privatkundenprodukte getrennt und sich damit noch deutlicher als zuvor als Anbieter für Geschäftskunden positioniert. Mit dieser Strategie unterscheidet sich QSC sichtbar vom Wettbewerb.

Wir haben unser Profil noch weiter geschärft und uns explizit als Mittelständler für Mittelständler positioniert. Weil wir selbst Mittelständler sind und bleiben wollen. Wir agieren genauso unternehmerisch, schnell und flexibel wie sie, denn diese Eigenschaften haben den Mittelstand erfolgreich gemacht. Die Erfahrung lehrt, dass die Kommunikation zum Kunden auf Augenhöhe ein deutlicher Wettbewerbsvorteil ist. Den gilt es nun gezielt auszubauen. Kundenorientierung, Flexibilität und Schnelligkeit sind die Schlüsselwörter für unseren Erfolg. Wir werden zunehmend intelligente TK-Dienste – und auch ITK-Dienste – entwickeln, die noch mehr als bisher auf die spezifischen Bedürfnisse des Mittelstands eingehen.

Wir verstehen uns als Partner des Kunden. Nur das schützt uns vor unfairer Preiswettbewerb. Zwei Drittel unserer Neuaufträge werden von bestehenden Kunden erteilt, unsere Verträge laufen im Durchschnitt 36 Monate. Diese Stabilität der Kundenbeziehung ist ein entscheidender Faktor. Gerade in der Krise. Aber auch darüber hinaus. QSC sieht sich immer mehr als Servco, die mit ihren Lösungen die Produkti-

vität ihrer Kunden erhöht. Der Netzbetrieb ist zwar wichtig für uns, aber er ist nicht mehr der wichtigste Teil unserer Wertschöpfungskette.

#### Profitabilität im Fokus

Die Sättigung im ADSL-Markt ist weitgehend erreicht; die Nachfrage nach VDSL ist weiterhin geringer als erwartet. Auch aus der prominent angekündigten Breitband-Initiative der Bundesregierung sind derzeit keine nachhaltigen Wachstumsimpulse zu erkennen. Die Beseitigung der weißen Flecken verzögert sich aus ökonomischen, technischen und vor allem politischen Gründen ebenso wie der bundesweite Aufbau von Glasfasernetzen.

Die Investitionen in Glasfaser erfordern so hohe und so langfristige Vorab-Investitionen, dass sie von keinem Telekommunikationsanbieter allein gestemmt und amortisiert werden können. Deshalb erwarten wir eine Vielzahl von regionalen Infrastrukturinitiativen, die im Rahmen von Open Access Modellen Infrastruktur zur Verfügung stellen. QSC wird daher nicht in den Aufbau der passiven Infrastruktur investieren, aber mit ihrer Kompetenz die Integration vieler Breitband-Netze auf Betriebsebene vorantreiben.

Zugegeben, damit hat QSC in 2009 ihr Geschäftsmodell in Teilen neu ausgerichtet. Für uns ist ab 2009 Profitabilität mindestens genauso wichtig wie nachhaltiges Wachstum. QSC will auch langfristig finanziell unabhängig bleiben und dafür sind der diesjährige vollständige Abbau der Netto-Verschuldung und die gleichzeitige Erhöhung des Free Cash Flows eine ganz wichtige Voraussetzung. Beide Ziele wurden erreicht. Insofern hat die Krise QSC sogar gestärkt!



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



**Jens Weller**

Geschäftsführer der toplink GmbH

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang

### Statement

## FMC: Die Innovation bleibt noch am nächsten Netzwerkknoten hängen

Der deutsche Markt fordert eine Abkehr von den bisherigen Insellösungen verschiedener Anbieter, inkompatibler Technik und wenig transparenten Preisstrukturen. Stattdessen gilt es, Festnetz, mobiles Telefonieren und Internet aus einer Hand und mit einer Rufnummer anzubieten, ergo die Konfiguration ganzer Kommunikationsnetzwerke. So entsteht auf der Basis paketvermittelnder Next-Generation-Netzwerke (NGN) eine Plattform, die durch die Fixed-Mobile-Convergence (FMC) der Dienste viele Optionen technischer und wirtschaftlicher Natur bietet.

Schon die seit Ende der 90er-Jahre eingesetzte VoIP-Technologie macht es vor. Physikalische Faktoren spielen nicht mehr die entscheidende Rolle. Erreichbarkeit und alle Funktionalitäten sind durch das Routing der Datenpakete an jedem Ort gewährleistet. Über den Einsatz von Next-Generation-Netzwerken für Telefonie und den Datenstrom sinkt der notwendige Hardware- und Administrationseinsatz für konvergierte Netzwerke rapide bei gleichzeitig steigender Flexibilität, es erwachsen enorme ökonomische Vorteile.

Zwar folgen die Kunden immer häufiger dem Trend, allein für ein günstiges Telefon- und Internet-Flatratepaket den Anbieter zu wechseln, doch noch immer gibt es eine Sollbruchstelle zu den Mobilfunknetzen: Die viel zu hohen Interconnect-Gebühren und die Abschottung seitens der Anbieter verhindern die konsequente Umsetzung einer FMC. Soll der Mobilfunk in einer kommenden Breitbandinfrastruktur wirklich eingebunden sein, müssen die entsprechenden Tarife drastisch sinken. Betragen die Terminierungsentgelte in die Mobilnetze 6,59 bzw. 7,14 ct/min., bewegen sich danach die Netzdurchleitungsentgelte bei

der Telekom je nach Tarifzone und Verkehrszeit zwischen 0,38 und 1,34 Cent. Erzwungen wird damit weiterhin die Nutzung veralteter Technologien, mit allen negativen Konsequenzen. So konvergieren in der Folge höchstens die großen Anbieter, eine technische FMC findet aber nur beschränkt statt. Der Wettbewerb gerät damit national in eine immer größere Schieflage, die Innovationskraft bleibt bei der Wandlung vom früheren Monopol zum jetzigen Oligopol am nächsten Netzwerkknoten hängen. Dass Vodafone Arcor kauft, lässt eine nicht weit genug gehende Regulierung mehr als deutlich erahnen. Wo bleibt hier der Raum gerade für die kleineren, oft ideenreicheren Anbieter?

Die durch die Bundesnetzagentur geregelten Interconnect-Entgelte bereiten jedoch nicht den Boden für die volle Weiterentwicklung der NGN-Potenziale. Bleiben die verknöchernten Strukturen erhalten, plant der Standort Deutschland von lokal bis global am Markt vorbei. Der Anfang ist im Festnetzbereich bereits gemacht. Alternative Telefongesellschaften können hochbitratige Teilnehmeranschlüsse durch Zugriff auf die letzte Meile und auf weitere Technik des marktbeherrschenden Netzbetreibers anbieten. Die Mobilanbieter müssen die Netze für Wholesale-Modelle öffnen, damit das Angebot einer einzigen Telefonnummer für Mobil und Festnetz nicht diesen wenigen Anbietern vorbehalten bleibt.

Erst wenn auch der Mobilfunk Teil eines paketvermittelnden NGN-Standards ist und die Interconnect-Entgelte zu realistischen Margen hin reguliert werden, kommen auch alternative und innovative Telekommunikationsanbieter zum Zuge. Profitieren werden Verbraucher ebenso wie Unternehmen.

## Statement

# Zugänge zu Kabelverzweigern sind die entscheidende Voraussetzung

Beim Breitbandausbau fehlt es in Deutschland nicht an gut gemeinten Absichtserklärungen. So soll nach dem Willen der Bundesregierung bis zum Ende des kommenden Jahres eine flächendeckende Versorgung mit breitbandigen Internetanschlüssen zur Verfügung stehen. In den nächsten fünf Jahren sollen darüber hinaus drei Viertel aller Haushalte mit Bandbreiten jenseits von 50 Mbit/s versorgt werden.

Angesichts dieser ehrgeizigen Ziele ist es daher umso unverständlicher, dass im vergangenen Jahr wie auch in der gesamten abgelaufenen Legislaturperiode das Thema „Innovationen auf Basis breitbandiger Technologien“ auf der politischen Bühne so gut wie gar nicht stattgefunden hat. Ein Versäumnis mit Folgen: Bei allen wichtigen Indikatoren wie z. B. der so genannten eReadiness oder dem Einsatz breitbandiger IT-Applikationen belegt Deutschland inzwischen durchweg Plätze im hinteren Mittelfeld.

Damit diese Innovationsblockade dauerhaft aufgelöst werden kann, sind in den kommenden Jahren von den politischen Entscheidungsträgern eindeutige Signale und Strategien gefordert. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang eine zügige Regelung der Frage, zu welchen Konditionen alternative Anbieter Zugang zu den Leerrohren und Kabelverzweigern (KVZ) der Deutschen Telekom bekommen werden. Fakt ist: Nur wenn es gelingt, die breitbandigen Infrastrukturen der Wettbewerber deutlich näher an die einzelnen Haushalte bzw. Unternehmen heranzuführen, wird es nachhaltigen Wettbewerb bei hohen Bandbreiten geben, die auch von Endkunden bezahlbar sind. Es versteht sich hierbei von selbst, dass die technischen und finanziellen Konditionen für einen solchen Zugang und für

die dort erhältlichen (KVZ-TAL) Vorprodukte in einer Weise auszugestaltet sind, dass für potenzielle Nutzer ausreichende Anreize bestehen, in den Glasfaserausbau zur Anbindung dieser KVZ-Zugänge zu investieren.

In Anbetracht der gewaltigen Herausforderungen, die im Zuge des volkswirtschaftlich alternativen Breitbandausbaus zu bewältigen sind, muss sich auch die Bundesnetzagentur entscheiden, welche Rolle sie bei dem anstehenden Modernisierungsprozess spielen möchte: Steht sie für einen freien und fairen Infrastrukturwettbewerb sowie eine innovationsfördernde Öffnung von Netzen oder vielmehr für eine Wiederherstellung und Erhaltung alter Monopolstrukturen, die bereits bei der Einführung der DSL-Technologie Deutschland um Jahre zurückgeworfen hat?

Was aber mindestens ebenso wichtig ist: Die neue Regierung muss so schnell wie möglich unter Beweis stellen, dass es ihr ernst damit ist, wirtschaftliche, kulturelle und soziale Innovationen mit aller Kraft voranzutreiben. Im Vordergrund sollten hier vor allem konzertierte Initiativen zur verstärkten Umsetzung von eGovernment- und eHealth-Projekten stehen. Breitbandinnovation umfasst in letzter Konsequenz weitaus mehr als schnelle Downloads oder hochauflösendes Internet-TV. Insofern muss die öffentliche Debatte über künftige Breitbandstrategien nicht nur technisch, sondern auch im Hinblick auf den ökonomischen und kulturellen Mehrwert geführt werden.



**Alain D. Bandle**  
CEO der Versatel AG



**Ingo Schönberg**  
Vorstand der Power Plus  
Communications AG

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang -> Datenübertragung

### Statement

## Neue Chancen im Smart Grid – Kommunikationstechnik für intelligentes Stromnetz

Intelligenten Stromzählern und intelligenten Stromnetzen gehört die Zukunft. Smart Metering und Smart Grids versprechen neue Produkte, erhebliche Kosteneinsparpotenziale, eine höhere Energieeffizienz und eine Reduktion von CO<sub>2</sub>-Emissionen. Ein zentraler Baustein für die intelligenten Netze ist die Zählerfernauslesung, die auch politisch und regulatorisch vorangetrieben wird. Mit intelligenten Zählern allein ist es allerdings nicht getan. Die aktuellen Verbrauchsdaten müssen aus den Zählern auch sehr zeitnah zum Versorger und zum Endkunden übermittelt werden, anders sind auch dynamische Tarifmodelle nicht zu realisieren. Die Voraussetzung für die wirtschaftlich tragbare Einführung der Zählerfernauslesung ist eine leicht zu implementierende, kostengünstige und skalierbare Kommunikationsinfrastruktur. Was intelligente Netze brauchen, ist leistungsfähige Breitband-Datenübertragung, bidirektional, nach IP-Standard und in Echtzeit.

### Elektromobilität braucht ein intelligentes Stromnetz

Elektrofahrzeuge leisten einen wesentlichen Beitrag zu einer nachhaltigen, umweltverträglichen Mobilität. Dies gilt besonders dann, wenn sie während der Batterieladung möglichst geringe klimaschädliche Emissionen verursachen und mit Energie aus erneuerbaren Quellen beladen werden. Das Problem: Solche Energie etwa aus Windkraftanlagen ist fluktuierend. Könnten sich Endkunde und Energieversorger aber darauf verständigen, das Elektroauto bevorzugt dann zu laden, wenn die regenerative Energie verfügbar ist, ließen sich solche Fluktuationen abpuffern. Es wäre sogar sinnvoll, die Batterien von Tausenden Elektrofahrzeugen als dezentralen Speicher für klimaschonend gewonnenen Strom zu nutzen: Ist viel regenerative Energie verfügbar, wird die

Batterie geladen – ist wenig erneuerbare Energie im Netz und wird das Fahrzeug gerade nicht benötigt, kann sie zum Lastausgleich wieder zurück ins Netz fließen. Zudem ist der zusätzlich geregelte Stromabsatz für Versorger sehr attraktiv. Entscheidend dafür ist, dass das Mobilitätsbedürfnis des Nutzers einerseits und die optimale Ladung der Fahrzeuge andererseits möglichst automatisiert miteinander abgestimmt werden können – in einem intelligenten Stromnetz.

### Neue Chancen im Smart Grid

Bisher wird das Verhalten von am Verteilnetz angeschlossenen Lasten und Erzeugern kaum vom Netzbetreiber oder Energieversorger kontinuierlich überwacht oder in die Optimierung einbezogen. Um eine gute Netzauslastung bei gleichzeitig hoher Netzstabilität zu gewährleisten, wird eine Steuerung aber erfolgskritisch – zumal bei einer steigenden Zahl von Elektrofahrzeugen, die den Stromverbrauch je Haushalt um typisch 20-40% erhöhen. Parallel dazu wächst die Stromerzeugung aus fluktuierenden erneuerbaren Energien; so soll bis 2020 jede Vierte kWh in Deutschland Windenergie sein. Lösungen für intelligentes Erzeugungs-, Last- und Speichermanagement werden zur Schlüsseltechnologie. Ob es um Smart Metering geht oder um Elektromobilität – der Aufbau des Smart Grids wird die neue Herausforderung für alle Netzwerksausrüster: Die intelligenten Netze brauchen eine echtzeitfähige Kommunikationsinfrastruktur, basierend auf dem weltweiten Standard IP. Breitband-Powerline-System ermöglicht die Nutzung der Stromnetze als Übertragungsmedium für Breitband-Daten.

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang -> Geschäftskundenmarkt

### Statement

## Die Telekommunikationsbranche macht Cloud Computing Business-tauglich

In den vergangenen Jahren war die Anforderung, die große Unternehmen an ihre Kommunikations-Dienstleister stellten, vor allem, sie bei Wachstum und Internationalisierung zu unterstützen. Neue Länder wurden erschlossen, Firmen dazugekauft, und die Sprach- und Datennetze mussten immer wieder um neue Standorte erweitert werden.

Nun sehen wir uns alle mit der schwierigsten gesamtwirtschaftlichen Situation seit Beginn des Computerzeitalters konfrontiert. Dies bedeutet, dass Unternehmen zunehmend nach Lösungen suchen, mit denen sie Kosten sparen sowie schnell und flexibel auf Marktänderungen reagieren können. Videokonferenzen, lange Zeit verschmäht, erleben – auch dank wesentlicher Verbesserungen der Technologie – den lange erwarteten Durchbruch, weil sie es erlauben, das Reisebudget drastisch zu senken.

Im Zusammenhang mit Flexibilisierung und Kostensenkung taucht immer häufiger auch der Begriff „Cloud Computing“ in der Diskussion auf. Allgemein formuliert bedeutet Cloud Computing, dass Services oder Applikationen, die bislang üblicherweise auf eigenen Servern im eigenen Unternehmen vorgehalten werden, jetzt ausgelagert auf einer externen Infrastruktur betrieben werden. Diese wird über ein Netzwerk zugänglich gemacht. Die Applikation befindet sich also in der „Cloud“ und wird von einem externen Anbieter gemanaged und gewartet. Daraus ergeben sich unmittelbar wichtige Vorteile, die im Wettbewerb genutzt werden können: mehr Flexibilität, weniger eigene Investitionen in IT, Abrechnung nach tatsächlicher Nutzung der Ressourcen bis hin zur Datensicherheit in Rechenzentren, deren Qualität für Unternehmen in der Regel nicht in Eigenleistung abbildbar ist.

Es gibt aber auch Vorbehalte, und das nicht ohne Berechtigung. In der aktuellen Diskussion wird die „Cloud“ in der Regel als ein Konstrukt verstanden, auf das man über das Internet zugreift und von dem man nicht genau weiß, wo die Daten verarbeitet werden. Für Privatanwender oder Kleinunternehmen mag diese Frage in vielen Fällen zweitrangig sein, weshalb die Angebote von Anbietern wie Amazon oder Google derzeit zu Recht Furore machen. Große Firmenkunden oder Einrichtungen der öffentlichen Verwaltung stellen dagegen wesentlich höhere Anforderungen an die Sicherheit und die Zuverlässigkeit ihrer Services. Für diese Zielgruppe ist es in der Regel nicht akzeptabel, wenn eine Anwendung für einige Zeit nicht (oder nicht in der benötigten Qualität) verfügbar ist, und meist will und muss das Unternehmen auch exakt wissen, wo seine wertvollen Daten gespeichert und verarbeitet werden.

Für diese Anwender empfiehlt es sich daher, nicht über das Internet, sondern über ein Virtuelles Privates Netzwerk (VPN) auf eine „Private Cloud“ zuzugreifen, in der vereinbarte Service Levels gelten und Sicherheitsstandards klar definiert sind. Deshalb werden die Netzbetreiber eine wichtige Rolle spielen, wenn es darum geht, das Prinzip Cloud Computing „Business-tauglich“ zu machen: Anders als andere Anbieter sind sie in der Lage, die Ende-zu-Ende-Verantwortung für die angebotenen Services zu übernehmen, vom PC des Anwenders über die Netzverbindung bis hin zur Applikation im sicheren Rechenzentrum. Diesen Wettbewerbsvorteil gilt es gerade in der aktuellen Wirtschaftslage zu nutzen.



**Karsten Lereuth**  
CEO BT Germany

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang -> Satellitenkommunikation

### Statement

## 2010 – das Jahr der Breitband-Entscheidung

Brüssel und Berlin haben sich in den letzten zwei Jahren einen Wettlauf der Absichtserklärungen zum Thema Breitbandstrategie und digitaler Dividende geliefert. Das Jahr 2010 wird nun das Jahr, in dem sich die politischen Wunschvorstellungen einem Realitätscheck werden unterwerfen müssen.

Das – milde ausgedrückt – ambitionierte Ziel der Bundesregierung, eine flächendeckende Versorgung der Bevölkerung mit 2Mb/s bis Ende des Jahres zu realisieren, ist mit traditionellen terrestrischen Technologien nicht abbildbar – die Fördermittel sind schlicht zu gering, um die mangelnde Wirtschaftlichkeit einer Flächenlösung auszugleichen. Alternative Breitbandlösungen sind gefragt.

Der designierte Königsweg soll dabei die Nutzung der Digitalen Dividende darstellen. Leider hat man auch hier wieder einmal die Rechnung ohne den Wirt – in diesem Fall Ingenieure und Betriebswirte – gemacht. Weder kommerziell noch technologisch sind die freigegebenen Frequenzbänder geeignet, eine universelle Versorgung zu gewährleisten. Die angedrohten rechtlichen Schritte der alternativen Telekommunikationsanbieter gegen eine Bevorzugung der dominanten Marktteilnehmer tun dabei ihr übriges, eine für den Endkunden nutzbare Realisierung in weite Ferne rücken zu lassen.

Dabei genügt ein kurzer Blick zu den europäischen Nachbarn, um eine funktionierende, kostengünstige und verfügbare Alternativtechnologie zu identifizieren, die jedem Bundesbürger heute bereits einen Breitbandzugang mit 2Mb/s und mehr zur Verfügung stellen kann. Seien es Frankreich, Irland, Großbritannien oder Italien – in allen Ländern ist der Breitbandzugang via

Satellit, basierend auf neuen sogenannten KA Band Technologie-Teil der nationalen Breitbandstrategie.

Mehr als eine halbe Million Endkunden wird von Hughes weltweit bereits mit dieser neuen Technologie angebunden. Diese praktische Erfahrung bringen wir derzeit in viele Breitbandprojekte in Europa ein und unterstützen lokale Telekommunikationsanbieter dabei, hier und heute jedem Bürger einen Breitbandzugang anbieten zu können. Und das ganz ohne Glasfasertrommeln und aufgegrabene Straßen.

Auch die Bundesregierung hat in den letzten Monaten des Jahres 2009 realisiert, dass es nicht alleiniges Ziel der Breitbandpolitik sein kann, Glasfaser und Kupfer in die Gärten der Republik zu legen. Wir würden uns wünschen, dass den Worten nun auch Taten folgen und die einseitige Förderpolitik, die ausschließlich Infrastrukturmaßnahmen und eben keinen fairen Wettbewerb fördert, angepasst wird. Aufgabe der Politik muss es sein, den Bürger in den Mittelpunkt zu stellen und ihm die Möglichkeit zu geben, am digitalen Leben teilzunehmen – unabhängig von der Technologie.

Denn unsere Infrastruktur ist schon vorhanden, sie schwebt in 35.000 km Höhe und ermöglicht jedem Bundesbürger einen High-Speed-Internetzugang – und das heute und nicht erst Ende 2010.



**Christopher David Britton**

Managing Director Hughes Network  
Systems Europe

## Statement

# Breitband via Satellit: Schnell und einfach weiße Flecken schließen

Die flächendeckende Breitbandversorgung ist 2009 zu einem zentralen Thema für Wirtschaft und Politik geworden, und bei diesem Thema sind wir uns zumindest in einem Punkt alle einig: Ohne das schnelle Internet geht es nicht. Das gilt für Unternehmen genauso wie für private Nutzer. Es ist unumstritten, dass in unserer heutigen Informationsgesellschaft jedem Bürger ein Zugang zum Breitbandinternet ermöglicht werden muss. Wer den nicht hat, dem entstehen erhebliche wirtschaftliche, kulturelle und gesellschaftliche Nachteile.

Leider sieht die Realität ganz anders aus. Den jüngsten Zahlen des Breitbandatlases zufolge haben mehr als 25 Prozent der ländlichen Bevölkerung keinen Zugang zu Breitband von mehr als 1 Mbit/s, eine erschreckend hohe Zahl, wenn man bedenkt, dass Deutschland eine der führenden Industrienationen ist und das in Zukunft auch bleiben soll. Die Bundesregierung hat das Problem erkannt und mit ihrer Breitbandstrategie im Februar 2009 Maßnahmen zur flächendeckenden Breitbandversorgung von mindestens 1 Mbit/s vereinbart. Bis 2010, so verspricht sie, sollen die „weißen Flecken“ auf Deutschlands Breitbandkarte verschwunden sein. Neben den Bemühungen durch die Wirtschaft werden entsprechende Fördermittel, die Ländern und Kommunen für den Ausbau zur Verfügung stehen, bereitgestellt.

Ohne die Satellitentechnologie ist dieses kurzfristige Ziel aber nicht zu erreichen. Im Wettstreit der Breitbandtechnologien ist sie die einzige, die sofort flächendeckend verfügbar ist und ohne hohe Investitionskosten auskommt. Aus genau diesem Grund wird ihr in der Breitbandstrategie auch eine wichtige Rolle zugewiesen. SES ASTRA kann und will

hierzu einen Beitrag leisten. Seit nunmehr zwei Jahren sind wir mit unserem satellitengestützten und bidirektionalen Breitbandanschluss *ASTRA2Connect* auf dem Markt – eine einfache, aber sehr zuverlässige Technologie, die für all jene ländlichen Regionen eine Lösung ist, die auch in der nächsten Zeit keine Aussicht auf terrestrische Breitbandnetze haben. Eine einfache Satellitenantenne am Haus sowie ein Modem reichen aus, um Haushalte sofort mit Breitbandinternet in Geschwindigkeiten bis 4.096 kbit/s zu versorgen. Das System ist außerdem auf den gleichzeitigen Fernsehempfang und Internettelefonie (VoIP) ausgelegt.

*ASTRA2Connect* ist erfolgreich: Mehr als 50.000 Nutzer, ein stabiles Wachstum von 10.000 Nutzern pro Quartal und eine Verfügbarkeit in z. Zt. 16 europäischen Ländern zeigen mehr als deutlich, dass wir mit unserer Lösung den richtigen Markt bedienen. Ab 2010 ist der Dienst auch in afrikanischen Ländern verfügbar. Mit diesem Erfolg und unserem umfassenden Know-how haben wir *ASTRA2Connect* für den maritimen Markt entwickelt und bieten dort eine attraktive und kostengünstige Lösung für gewerbliche und Freizeit-Schiffe. Seit kurzem nutzen auch Industriebranchen wie Betreiber von Wind- und Solaranlagen, Energieversorger und Security-Unternehmen unsere flexible und kostengünstige Breitbandplattform für die Implementierung von SCADA-Netzwerken.

Wir sind überzeugt: Satellitentechnologie ist modern und zukunftsfähig, im Jahr 2010 und weit darüber hinaus.



**Norbert Willems**

Managing Director  
ASTRA Broadband Services



**Utz Wilke**  
Geschäftsführer der  
Filiago GmbH & Co. KG

## Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitbandzugang -> Satellitenkommunikation

### Statement

## Satellitenkommunikation – Ein Ausweg aus dem weißen Fleck

Zum Urlaub machen sind weiße Flecken nahezu ideal – keine Anbindung an das Internet, Mobilfunk ist auch nur begrenzt verfügbar und an Alternativen wie UMTS, HSDPA, EDGE, etc. braucht man gar nicht zu denken. Hier kann man einfach mal abschalten vom Alltagsstress.

Einen stressigen Alltag haben die Bewohner dieser Regionen, und davon gibt es in Deutschland immerhin weit über tausend Gemeinden, ebenfalls. Denn sie verfügen tagtäglich privat oder aber auch beruflich über die oben erwähnten vermeintlichen Standards in westlichen Industrienationen nicht.

Das Bundesministerium für Wirtschaft hat bisher noch kein schlüssiges Konzept vorgelegt, das den Anwohnern und Gewerbetreibenden in diesen Kommunen hilft. Die Ausschreibungs- und Fördermittelantragsverfahren sind eher langfristig und bürokratisch angelegt. Viele dieser meist kleineren Gemeinden sind mit der Komplexität der Thematik auch schlichtweg überfordert und haben nicht die Kapazitäten, sich intensiv mit dem Thema auseinanderzusetzen.

Der neue Ansatz, nur noch ca. 80 Prozent der weißen Flecken zu versorgen, sorgt für noch mehr Verwirrung. Die verbleibenden 20 Prozent werden dann noch weiter von moderner Telekommunikation abgekoppelt.

Obwohl die Internetanbindung via Satellit ihre Alltagstauglichkeit immer wieder unter Beweis stellt, wird sie seitens des Bundes nicht unterstützt und schon gar nicht gefördert. Dabei wurde Filiago kürzlich erst von der Stiftung Warentest als Bester mit der Note GUT ausgezeichnet (s. Stiftung Warentest Heft 11/09). Da-

mit wurde der Satellitentechnologie ein deutlich besseres Ergebnis als der ebenfalls getesteten Mobilfunklösung UMTS bescheinigt. Filiago schnitt mit der Note GUT (1,8) als bester Anbieter von Internetverbindungen ab. Getestet wurden drei Anbieter für Internet via Satellit-Lösungen und drei Anbieter für UMTS-Verbindungen, der Schwerpunkt des Tests lag auf der Qualität und Stabilität der Internetverbindung.

Filiago ist aufgrund der ortsunabhängigen Technologie in der Lage, seine Dienstleistungen auch gerade dort anzubieten, wo aktuell keine ausreichende DSL-Versorgung vorhanden ist.

Die Vorteile liegen auf der Hand: Sofort verfügbares Internet inklusive VoIP und TV, vergleichsweise geringe Anschaffungs- und Investitionskosten, da keinerlei Infrastruktur in der Gemeinde aufgebaut werden muss und da es sich bei Internet via Satellit um Einzellösungen handelt, müssen auch keine Abhängigkeiten mit der Kommune eingegangen werden.

Durch Kooperationen mit Anbietern von terrestrischem DSL und Funklösungen kann sich der Kunde nun risikolos sofort mit Hochgeschwindigkeit durch das Internet bewegen. Denn wer sich heute für eine Internetanbindung via Satellit entscheidet, kann morgen schon auf eine neue Technologie vor Ort einfach umschwenken, ohne dass dadurch Mehrkosten entstehen. Filiago garantiert seinen Kunden, dass sie, sobald eine schnellere Lösung am Ort verfügbar ist, ganz einfach zu einem Kooperationspartner wechseln können.

Wer die weißen Flecken in Deutschland nicht nur als Ruheoasen nutzen möchte, kommt an Internet via Satellit nicht vorbei.





**Prof. Dr. iur. Jürgen Kühling, LL.M.**  
 Inhaber des Lehrstuhls für Öffentliches  
 Recht und Immobilienrecht an der  
 Juristischen Fakultät der Universität  
 Regensburg

## Gastbeitrag Zukunft der TK-Regulierung in einer NGN-Welt

Die Telekommunikationswirtschaft befindet sich mit dem Wandel hin zu einer neuen NGN-Welt in einer wichtigen Umbruchphase, die mit erheblichen Investitionserfordernissen einhergeht. Dies wirft die Frage auf, ob der geltende Regulierungsrahmen diesen Anforderungen gewachsen ist. Teilweise werden grundlegende Anpassungen des Rechtsrahmens selbst verlangt – teilweise lediglich eine Modifikation der Regulierungspraxis. Die meisten der gegenwärtig diskutierten Vorschläge sind jedoch skeptisch zu beurteilen.

Dabei ist angesichts der ambivalenten Erfahrungen mit nationalen Sonderwegen (Stichwort § 9a bzw. „Regulierungsferien für neue Netze“ vor dem Europäischen Gerichtshof) zunächst stets der Blick auf die starke gemeinschaftsrechtliche Vorstrukturierung des deutschen TK-Rechts erforderlich. Hierbei zeichnet sich ab, dass in der geänderten künftigen Rahmenrichtlinie eher allgemeine und zum Teil lediglich klarstellende Regelungen zu Punkten wie Risikoprämien, „Risk-sharing“-Modelle und Kooperationen beim Infrastrukturaufbau getroffen werden. Dagegen enthält die geplante NGA-Empfehlung der Kommission zum Teil sehr konkrete und ausdifferenzierte Vorgaben, die von der Bundesnetzagentur bei der Regulierung solcher NGN weitestgehend zu berücksichtigen wären. Der aktuelle Empfehlungsentwurf beinhaltet dabei eine auffällig starke – und auch fragwürdige – pauschale Differenzierung zwischen FTTH- und FTTN-Infrastrukturen.

**Wie sind vor diesem Hintergrund und mit Blick auf die Vorgaben im deutschen Recht die verschiedenen Änderungsvorschläge zu bewerten?** Zunächst steht der Vorschlag einer Verlängerung der Entgeltgenehmigungsdauer von bisher zwei Jahren auf bis zu fünf Jahre im Raum. Zwar wer-

den diesbezüglich im TKG wie auch im aktuellen und künftigen TK-Richtlinienpakt keine konkreten Vorgaben gemacht, so dass man grundsätzlich eine Verlängerung der Entgeltgenehmigungen auf bis zu fünf Jahre als gesetzeskonform ansehen kann. Doch aufgrund der engen Verzahnung zwischen Marktanalyse, Regulierungsverfügungen und Entgeltgenehmigungen, die aufeinander aufbauen, erscheint eine pauschale Verlängerung der Entgeltgenehmigungsdauer auf bis zu fünf Jahre rechtspolitisch bedenklich. Sollten sich nämlich die Ergebnisse der zwingend regelmäßig alle zwei bzw. künftig drei Jahre zu überprüfenden Marktanalysen und Regulierungsverfügungen ändern, müssten gegebenenfalls auch die daran anknüpfenden Entgeltgenehmigungen geändert bzw. gar widerrufen werden. Eine Verlängerung der Entgeltgenehmigungsdauer wäre daher rechtlich nur unter einem Änderungs- bzw. Widerrufsvorbehalt zulässig, der gewährleistet, dass die Ergebnisse der Marktanalyse, der Zugangs- wie auch der (konkreten) Entgeltregulierung nicht auseinanderdriften. Eine Verlängerung unter Vorbehalt generiert jedoch nicht mehr Planungssicherheit als die bisherige Praxis mit einer Befristung auf zwei bzw. künftig drei Jahre, gepaart mit einer gleichbleibenden und konsistenten Entscheidungspraxis der Bundesnetzagentur.

Eine weitere Diskussion wird um eine angemessene Verteilung des Investitionsrisikos geführt. Im Wege der Entgeltregulierung für Zugangsleistungen (zu NGN) besteht die Möglichkeit, das Investitionsrisiko des Investors auf die Zugangspotenten mit zu verteilen. (Gemeinschafts-) rechtlich zulässig sind dabei Risikoprämien, also die Berücksichtigung eines spezifisch höheren Investitionsrisikos bei der angemessenen Kapitalverzinsung im Rahmen der Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung.

Diese Risikoprämien werden jedoch zum Teil als nicht ausreichend angesehen, da sie letztlich erst nach einer Investition greifen und das Risiko für den Investor besteht, dass seine Vorleistungen von den Wettbewerbern nicht nachgefragt werden und so das Investitionsrisiko bei ihm verbleibt. Daher werden alternative Preissetzungsmechanismen wie die sogenannten „Risk-sharing“-Modelle vorgeschlagen. Diese sollen regelmäßig schon im Vorfeld einer Investition greifen, indem der Investor mit den späteren Zugangspetenten zu Beginn des Netzaufbaus Verträge schließt, in denen sich die Zugangspetenten verpflichten, Anfangszahlungen („upfront payments“) zu leisten oder bestimmte Mengen über einen gewissen Zeitraum abzunehmen. So soll von vornherein das Risiko der fehlenden Netzauslastung für den Investor minimiert und so eine angemessene Risikoverteilung unter al-

len Beteiligten erreicht werden. Die Entgelthöhe soll dann dementsprechend je nach Höhe der Anfangszahlung, der abgenommenen Mengen und deren Vertragslaufzeit variieren. Verbunden werden diese Modelle mit der Hoffnung, dass die Bundesnetzagentur jene Preisdifferenzierung gewissermaßen „vorab“ genehmigt.

**Diese Ansätze sind rechtlich jedoch teils höchst problematisch.**

Die Idee einer „Vorabgenehmigung“ fügt sich nicht recht in das gesetzlich komplex aufeinander abgestimmte Regulierungsverfahren im TKG. Insoweit wäre eine spezifische Rechtsgrundlage nicht zuletzt wegen der sich daraus ergebenden Drittschutzproblematik notwendig. Ferner müsste gewährleistet werden, dass die Entgelte von Zugangspetenten, die solche Verträge im Vorfeld mit dem Investor geschlossen



*130 Teilnehmer und neun Experten aus Politik, Markt, Wissenschaft und Bankensektor suchten auf dem 2. VATM-Glasfasertag in Düsseldorf nach Antworten auf die Frage: Wie kann der Glasfaserausbau in Deutschland vorangebracht werden?*



haben, und die Entgelte von Zugangspetenten, die erst nach Abschluss der Investition Zugang begehren, aufeinander abgestimmt werden. Wegen dieser Implementierungsschwierigkeiten de lege lata, ist es sinnvoller, dass die Bundesnetzagentur in ihren Eckpunkten deutlich macht, wie sie die vorgeschlagenen Preisdifferenzierungskriterien tendenziell zu bewerten gedenkt.

Aber auch materiell-rechtlich bestehen in Bezug auf die Preisdifferenzierung Bedenken. Zum einen sollen nach der geplanten NGA-Empfehlung der Kommission solche „Risk-sharing“-Modelle nur bei der Entgeltregulierung des Großkundenzugangs zu FTTH- und nicht bei FTTN- bzw. FTTC-Infrastrukturen zur Anwendung gelangen (können) – was allerdings in dieser Pauschalität durchaus fragwürdig ist. Zum anderen muss aber jede Preisdifferenzierung einer Missbrauchsprüfung nach § 28 TKG standhalten. Auch diesbezüglich ergeben sich erhebliche Bedenken, was eine Entgeltdifferenzierung nach der absoluten Höhe der Anfangszahlung eines Zugangspetenten und vor allem nach der abgenommenen Menge (Mengenrabatte) anbelangt. Beide Differenzierungen basieren auf dem Gedanken, dass mit einer höheren Anfangszahlung bzw. einer größeren Abnahmemenge dem Investor mehr Risiko abgenommen wird und daher günstigere Preise gewährt werden können. Völlig außer Acht gelassen wird dabei – auch von der Kommission – jedoch, dass das dem Investor abgenommene Risiko nicht immer mit dem vom jeweiligen Zugangspetenten übernommenen Risiko korreliert, sondern dieses von weiteren Faktoren wie etwa dem eigenen migrationsbereiten Kundenstamm abhängig ist. Solche Preisdifferenzierungen hätten letztlich zur Folge, dass Unternehmen mit größerem Endkundenstamm auch – ohne größeres Risiko –

größere Abnahmemengen bzw. Anfangszahlungen vereinbaren können als kleinere Anbieter. Eine solche Entwicklung wäre in hohem Maß schädlich für den Dienstewettbewerb auf der neuen Infrastruktur, da letztere womöglich ganz vom Markt verdrängt bzw. in ein überproportional großes Risiko gedrängt würde.

Eine Preisdifferenzierung nach Vertragslaufzeiten ist dagegen grundsätzlich mit § 28 TKG vereinbar, sofern die für längere Laufzeiten gewährten Preisabschläge pro Einheit gewährt und nicht an bestimmte Abnahmemengen gekoppelt werden. Bei einer solchen Preisdifferenzierung sollten aus rechtspolitischer Sicht jedoch zuvor vom Investor andere Vorleistungen und deren Bedingungen transparent feststehen, um so nicht den Wettbewerb auf diesen Ebenen durch die Langfristbindungen gezielt zu umgehen.

Um die Investitionsrisiken besser zu verteilen, werden schließlich verschiedene Kooperationsmodelle angestrebt, die vom gemeinsamen Roll-out von neuen Infrastrukturen über ein Infrastruktur-Sharing bis hin zu Gebietsabsprachen reichen. Solche Kooperationen sind mangels spezieller telekommunikationsrechtlicher Vorgaben anhand des allgemeinen Kartellrechts zu bewerten. Kooperationsmodelle, welche die parallele Verlegung von Leitungen unter Teilung etwa der Tiefbauarbeiten oder die gemeinsame Nutzung einer gemeinsam errichteten Infrastruktur zum Inhalt haben, erscheinen ökonomisch sinnvoll und kartellrechtlich unbedenklich, sofern solche Kooperationsvorhaben transparent und (bis zu einem bestimmten Zeitpunkt) hinreichend offen sind für weitere kooperationsbereite Unternehmen. Insbesondere Kooperationen zwischen kleineren nicht marktbeherrschenden

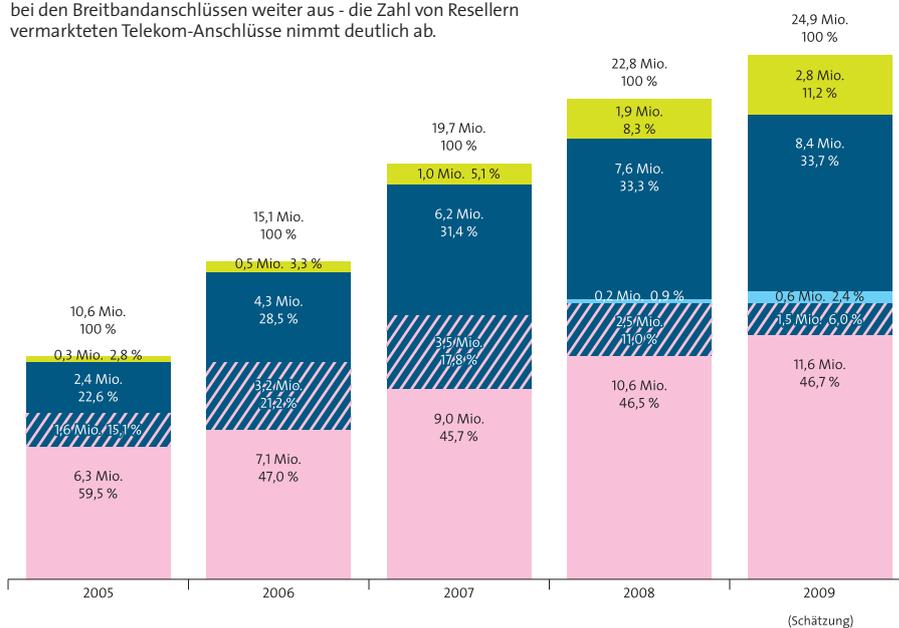
den Unternehmen sind dabei regelmäßig ohne Weiteres zulässig. Problematischer erscheinen dagegen Kooperationsvereinbarungen, die beinhalten, dass die Erschließung bestimmter Gebiete unter den Beteiligten aufgeteilt wird und sich gegenseitig Zugang zu – gegenüber anderen Zugangspetenten – günstigeren Bedingungen gewährt wird. Solche Vereinbarungen sind als Gebietskartelle i. S. d. § 1 GWB einzustufen und müssten daher unter eine Tatbestandsrestriktion des § 1 GWB fallen bzw. den Freistellungs-tatbestand des § 2 Abs. 1 GWB erfüllen, um als rechtlich zulässig qualifiziert werden zu können. Dazu müsste im Einzelfall dargelegt werden, dass eine solche Kooperation erforderlich ist, etwa weil ansonsten voraussichtlich gar keine Investitionen getätigt würden. Zudem gelten dieselben telekommunikationsrechtlichen Anforderungen an kooperationsbedingte Preisdifferenzierungen und -unterschiede wie bei den „Risk-sharing“-Modellen. Daher ist in diesem Bereich eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Bundeskartellamt und der Bundesnetzagentur angezeigt. So könnte die Bundesnetzagentur in den Eckpunkten auch darlegen, welche Kooperationen sie und das Bundeskartellamt unter welchen Bedingungen tendenziell als rechtlich zulässig ansehen.

Im Übrigen muss die Planungssicherheit auch auf Seiten der Zugangspetenten gewährleistet sein. So muss die Bundesnetzagentur über entsprechende Transparenzverpflichtungen sicherstellen, dass diese frühzeitig – gemeinschaftsrechtlich sind künftig grundsätzlich fünf Jahre vorgegeben – vor der Schließung von den bisherigen Zusammenschaltungspunkten im Zuge der NGN-Migration informiert werden. Insoweit erscheint auch eine gesetzgeberische Klarstellung bzw. Präzisierung der bisherigen

Rechtsgrundlage(n) sinnvoll. Abschließend kann festgehalten werden, dass der aktuelle TK-Rechtsrahmen und das Kartellrecht größtenteils schon jetzt hinreichend flexibel sind, um den regulatorischen Herausforderungen der NGN-Migration gerecht zu werden. Weitreichende Änderungen sind schon deshalb skeptisch zu betrachten, weil sie ihrerseits für neue Rechtsstreitigkeiten und damit Unsicherheit sorgen. Auch mit Blick auf die 2010 anstehende Umsetzung des Gemeinschaftsrechtspakets ist daher einer behutsamen regulatorischen Evolution der Vorzug gegenüber einer disruptiven Revolution zu geben. Klärende, konkretere Hinweise seitens der Bundesnetzagentur im Rahmen von Eckpunkten zu den hier aufgezeigten Aspekten sind hingegen hoch willkommen.

#### Direkt geschaltete Breitband-Anschlüsse in Deutschland

TK- und BK-Wettbewerbsunternehmen bauen ihren Bestandsanteil bei den Breitbandanschlüssen weiter aus - die Zahl von Resellern vermarkteten Telekom-Anschlüsse nimmt deutlich ab.





### **Peter Hauk**

Minister für Ernährung und Ländlichen Raum Baden-Württemberg

Nähere Informationen unter:  
[www.clearingstelle-bw.de](http://www.clearingstelle-bw.de)

## **Blick in die Bundesländer**

### **Baden-Württemberg Dem Wettbewerb Raum geben**

Das Ministerium für Ernährung und Ländlichen Raum Baden-Württemberg arbeitet seit über sieben Jahren intensiv daran, die Lücken bei der Breitbandversorgung im ländlichen Raum zu schließen. Im November 2007 hat die Landesregierung zusätzlich die Breitband-Initiative Ländlicher Raum Baden-Württemberg gestartet. Sie umfasst alle Aktivitäten, wie die Sonderlinie Breitband im Entwicklungsprogramm Ländlicher Raum, als Förderinstrument. Das Gesamtfördervolumen beträgt in den Jahren 2008 bis 2010 zusammen ca. 36 Millionen Euro.

Es ist das erklärte Ziel der Landesregierung, den vielerorts drängenden Nachfragebedarf möglichst rasch unter Einsatz aller in Betracht kommenden Übertragungsmedien zu befriedigen, gerade auch, um Zeit zum Aufbau einer

zukunftsfähigen Infrastruktur jenseits der Übertragungsrate von 50 MBit/s zu gewinnen. Die Bundesregierung möchte bis Ende 2010 erreichen, dass jeder Haushalt in Deutschland mit einer Mindestdatenrate von DSL 1.000 versorgt ist. Für Baden-Württemberg bin ich optimistisch, dass wir mit den Kommunen dieses Ziel erreichen. Bei der Vorstellung der Bundesregierung, bis 2014 75 Prozent der Haushalte mit 50 MB/s zu versorgen, sehe ich ebenfalls gute Chancen, denn immerhin will Kabel Baden-Württemberg 2010 rund 50 Prozent der Haushalte mit 100 MB/s versorgen. Wir werden letztlich aber nur vorankommen, wenn wir systematisch dem Wettbewerb zwischen den unterschiedlichen Anbietern Raum geben. In diesem Zusammenhang halte ich das Wirken von Verbänden wie dem VATM für unverzichtbar.



### **Martin Zeil**

Bayerischer Staatsminister für Wirtschaft, Infrastruktur, Verkehr und Technologie

Nähere Informationen unter:  
[www.Breitband.Bayern.de](http://www.Breitband.Bayern.de)

### **Bayern Die Breitbandinitiative Bayern**

Der Zugang zum Internet ist als neuer Standortfaktor mitentscheidend für die Zukunft von Regionen. Steigende Datenvolumen erfordern den Ausbau der Netzinfrastruktur gerade auch außerhalb der Ballungsräume. Bayern nimmt diese Herausforderung entschlossen an. Im Jahr 2006 hat der Freistaat zusammen mit den kommunalen Spitzenverbänden und dem Industrie- und Handelskammertag die Breitbandinitiative Bayern gestartet und die Weichen für den verstärkten Breitbandausbau im Flächenland Bayern gestellt.

Im Juli 2008 hat das Bayerische Wirtschaftsministerium zusätzlich eine Breitbandförderung auf den Weg gebracht. Für Privathaushalte wird eine Grundversorgung von mindestens 1 Mbit/s gefördert, für Gewerbetreibende ein individuell begründbarer Bedarf, der deutlich

darüber liegen kann. Zusätzlich werden Planungen gefördert, die den Gemeinden eine langfristige Perspektive für den Zugang zum hochbitratigen Internet schaffen. Ein technologieunabhängiges Verfahren über das Online-Portal [www.Breitband.Bayern.de](http://www.Breitband.Bayern.de) schafft umfassende Transparenz und gibt allen Unternehmen die Chance, am Breitbandausbau mitzuwirken.

Bayernweit sind für 1.500 Gemeinden Verantwortliche benannt, die den Breitbandausbau vor Ort koordinieren. Vom Wirtschaftsministerium beauftragte Berater unterstützen die Kommunen bei dieser anspruchsvollen Aufgabe. Seit der Verbesserung der Förderbedingungen im Mai 2009 beschleunigen sich Anträge und Bewilligungen stark.

## Brandenburg

### Bis Ende 2010 flächendeckend 2 Mbit/sec.

Breitbandnetze sind für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes Brandenburg von enormer Bedeutung. Von den 422 Kommunen im Land haben derzeit etwa 15 Prozent noch keine Internetanbindung über 1 Mbit/sec. Die Landesregierung hat sich das ambitionierte Ziel gesetzt, bis Ende 2010 flächendeckend 2 Mbit/sec. bereitzustellen. Brandenburg verfügt über zwei Breitbandförderprogramme. Noch bevor die Bundesregierung im Februar 2009 eine Breitbandstrategie beschlossen hat, unterzeichneten 32 Netzbetreiber das Brandenburger Breitbandmemorandum von 2007 und tragen zum Netzausbau im Lande bei. In mehr als 300 Orten und Ortsteilen wurden seitdem über das Festnetz DSL-Anschlüsse geschaffen, Fernseekabelnetze wurden interaktiv ausgebaut. Einige Ortsteile, in denen sich

ein DSL-Anschluss nicht rechnete, wurden mit Funklösungen erschlossen.

Damit setzen die Netzbetreiber die von Landesregierung und Landtag beschlossene Breitbandstrategie um. Dazu gehört auch der seit 2008 von Wirtschaftsministerium und IHK unterstützte Breitbandbedarfsatlas, der heute mit nahezu 10.000 Bedarfsmeldungen aufzeigt, wo Handlungsbedarf besteht. Große Bedeutung messen wir der Versteigerung der Frequenzen der Digitalen Dividende bei. Gern arbeiten wir mit Unternehmen zusammen, die diese Frequenzen in Brandenburg künftig nutzen wollen. Langfristig gehen wir davon aus, dass der Bedarf an hohen Bandbreiten nur durch eine Glasfaserinfrastruktur gedeckt werden kann.

## Hessen

### An Breitband führt kein Weg vorbei

Leistungsfähige und flächendeckend verfügbare Telekommunikationsnetze sind die Nervenbahnen unseres Wirtschaftslebens. Eine gute Breitbandversorgung ist als Standortfaktor für jede Kommune von essenzieller Bedeutung. Die Initiative „Mehr Breitband für Hessen“ hat 2006 viele Orte alleine dadurch erschlossen, dass sie den Kommunen die verschiedenen Technologien und Anbieter aufzeigte, so dass neue Wege der Breitbandanbindung gefunden wurden. Der Reiz, staatliche Mittel zur Erschließung unrentabler Gebiete zu erhalten, schuf 2008 eine neue Grundlage für die Diskussion über die Notwendigkeit von Breitband. Mittlerweile ist klar: „An Breitband führt kein Weg vorbei.“ Die Aufgabe, in den nächsten zwei Jahren Bandbreiten von zwei bis sechs Megabit/s auch in den ländlichen Regionen zu erreichen, wird mit den vorhandenen Instrumentarien in Hessen lösbar sein.

Weitaus mehr Kreativität wird der Ausbau hochbitratiger Netze von 50 bis 100 Mbit/s und höher erfordern. Unbestritten ist: Ein Unternehmen allein kann dies nicht schaffen. Für einen flächendeckenden Breitbandausbau bedarf es gemeinsamer Anstrengung der Telekommunikationsbranche. Während bei der Grundversorgung Fördergelder noch eine gewisse Rolle spielen, werden beim Ausbau von Hochgeschwindigkeitsnetzen verlässliche Rahmenbedingungen eines auf Wettbewerb basierenden Ordnungsrahmens von großer Bedeutung sein. Auch beim anstehenden Umbau des Netzes zum Next-Generation-Network bedarf es der Transparenz, um Grundlagen für den Wettbewerb zu erhalten. Insbesondere wird auch die EU ihren Beitrag leisten müssen, damit Deutschland seine begonnene Ausbaustrategie zügig fortsetzen kann.



#### Ralf Christoffers

Minister für Wirtschaft und Europaangelegenheiten des Landes Brandenburg

Nähere Informationen unter:  
[www.breitband.brandenburg.de](http://www.breitband.brandenburg.de)



#### Dieter Posch

Minister für Wirtschaft, Verkehr und Landesentwicklung des Landes Hessen

Nähere Informationen unter:  
[www.breitband-in-hessen.de](http://www.breitband-in-hessen.de)



### **Christa Thoben**

Ministerin für Wirtschaft, Mittelstand und Energie  
des Landes NRW

Nähere Informationen unter:

[www.media.nrw.de/media2/site/index.php?id=185](http://www.media.nrw.de/media2/site/index.php?id=185)

## **Blick in die Bundesländer**

### **Nordrhein-Westfalen**

## **Breitband.NRW: Hochleistungs-Internet für alle**

Der Breitbandzugang zum Internet ist einer der wichtigsten Wachstumsbereiche im internationalen Telekommunikationsmarkt. Die Verfügbarkeit leistungsfähiger Breitbandzugänge ist ein wesentlicher Standort- und Wettbewerbsfaktor. Für die Bürger ist der leistungsfähige Internetzugang eine Frage von Lebensqualität, Bildungs- und Erwerbschancen und für ländliche Regionen eine wirtschaftliche Überlebensfrage. NRW belegt mit 63 Breitbandanschlüssen pro 100 Haushalte zwar einen Spitzenplatz unter den Bundesländern, doch damit können wir uns nicht begnügen. Die Landesregierung verfolgt für den Ausbau der Breitbandinfrastrukturen folgende Ziele: Kurzfristig bis Ende 2010: weitestgehend lückenlose Grundversorgung mit Breitbandzugängen von mindestens 1 Mbit/s. Langfristig bis Ende 2020:

weitgehend flächendeckende Versorgung mit Hochgeschwindigkeitsnetzen mit Bandbreiten von mehr als 100 Mbit/s. Mit folgenden Schwerpunktmaßnahmen wollen wir schnellstmöglich die flächendeckende Grundversorgung erreichen und die Kommunen dabei unterstützen, Voraussetzungen für den Aufbau nachhaltiger Hochleistungsnetze zu schaffen:

1. Breitband-Support: Vernetzungs- und Beratungsmaßnahmen
2. Kommunikation: Kommunale Dialoge
3. Finanzielle Förderung des Landes
4. Nutzung von Synergien beim Infrastrukturaufbau
5. Regulatorische Rahmenbedingungen
6. Innovative und alternative Breitbandtechnologien



### **Jens Morlok**

Staatsminister für Wirtschaft, Arbeit und  
Verkehr des Freistaates Sachsen

Nähere Informationen unter

[www.breitband-sachsen.de](http://www.breitband-sachsen.de)

### **Sachsen**

## **Auf die Mischung kommt es an**

Ein leistungsfähiger und erschwinglicher Breitbandanschluss für jeden Haushalt und für jedes Unternehmen – das ist das erklärte Ziel der sächsischen Breitbandpolitik. Der ordnungspolitischen Ausgestaltung des Rechtsrahmens kommt dabei eine entscheidende Rolle zu. Denn er bildet die Grundlage für einen Wettbewerb der Dienste, der Infrastrukturen, der Anbieter und der Geschäftsmodelle.

Wo der Wettbewerb allein nicht zur Verfügbarkeit einer angemessenen Breitbandversorgung führt, stellt der Freistaat mit seiner Breitbandförderung aufeinander abgestimmte Unterstützungsinstrumente zur Verfügung. So unterschiedlich die Ursachen für eine Breitbandunterversorgung im Einzelfall sind, so individuell und maßgeschneidert müssen auch die jeweiligen Erschließungsmaßnahmen sein. Die Breitbandförderung in Sachsen ist konsequent technologie- und anbieterneutral

ausgestaltet. Denn die Schließung von Breitbandversorgungslücken wird nur durch einen Technologiemix gelingen.

Der beständig wachsende Bandbreitenhunger stellt Telekommunikationswirtschaft und Staat vor neue Herausforderungen. Dabei ist und bleibt es zuvorderst Aufgabe der Telekommunikationswirtschaft, auch Hochleistungsbreitbandnetze zu errichten und zu betreiben. Angesichts der beträchtlichen Kosten wird dabei Kooperationsmodellen besondere Bedeutung zukommen. Bei der Förderung muss hingegen kurzfristig die Schließung von Breitbandversorgungslücken Priorität genießen.

Der Freistaat Sachsen wird die Ausgestaltung und Umsetzung telekommunikationsrechtlicher Fragen auch künftig regulatorisch im Beirat der Bundesnetzagentur und als Gesetzgeber im Bundesrat begleiten.

## Schleswig-Holstein Auf alle Breitbandtechnologien aufbauen

Die Breitbandstrategie Schleswig-Holsteins setzt primär auf markt-, also privatwirtschaftliche Aktivitäten. Der Staat muss aber flankierend tätig werden, um den Breitbandausbau in den weißen Flecken und die flächendeckende Versorgung mit Hochgeschwindigkeitsnetzen realisieren zu helfen. Beides brauchen wir, um unsere Wirtschaft zukunftsfähig zu machen und um Unterschiede im digitalen Versorgungsniveau im Land zu vermeiden. Wir verfolgen dabei zwei Ziele: Bis Ende 2010 soll eine weitgehend flächendeckende Grundversorgung mit zunächst 1 Mbit/s erreicht werden. Bis Ende 2020 sollen dann Hochgeschwindigkeitsnetze mit 100 Mbit/s und mehr landesweit etabliert werden, vor allem auf Basis von Glasfasernetzen. Zur Erreichung dieser ehrgeizigen Ziele werden folgende Maßnahmen ergriffen: Information und Beratung der Akteure; Ein-

richtung eines Breitbandkompetenzzentrums; Kooperation mit den Breitband- und Infrastrukturanbietern; Nutzung von Synergieeffekten; Initiierung einer Breitband-Infrastruktargesellschaft zur Schaffung eines passiven Glasfasernetzes (Open-Access-Modell); gezielte, auf den ländlichen Raum abgestimmte Förderpolitik; Nutzung der Digitalen Dividende; Koordination der Breitbandpolitik; Umsetzungsdialog mit allen Beteiligten. Die Förderpolitik ist nur ein Teil des Maßnahmenspektrums. Maßgeblichen Einfluss nimmt hier die EU-Kommission mit ihren Beihilfeentscheidungen. Die genannten Breitbandziele können nur in enger Kooperation zwischen Wirtschaft, Land, Kommunen und Verbänden erreicht werden. Alle Breitbandtechnologien können dabei Beiträge zu den kurz- und langfristigen Zielen unserer Strategien leisten.



### *Jost de Jager*

*Minister für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein*

*Nähere Informationen unter:  
[www.breitband.schleswig-holstein.de](http://www.breitband.schleswig-holstein.de)*

*Der Beratungsbedarf von Kommunen bei der Analyse, Markterkundung und Auswahl von alternativen Breitbandanbindungen ist hoch. Über 60 Teilnehmer besuchten den Workshop des VATM im Oktober 2009 und informierten sich über das neue Fördermittel-Beratungsangebot.*





**Matthias Ehrler**

Senior Berater der SBR Juconomy  
Consulting AG

## Blick nach Europa

# Europäische Strategien zum Aufbau von FTTx-Infrastrukturen

Nicht nur in Deutschland ist die Bedeutung breitbandiger Kommunikationsinfrastrukturen zu einem Kernthema wirtschafts- und sozialpolitischer Diskussionen innerhalb und außerhalb des Telekommunikationssektors geworden. Die Rolle dieser Infrastrukturen als Voraussetzung für andere Wirtschaftssektoren und als Standortfaktor gewinnt in der wohlfahrtsökonomischen Betrachtung zunehmend an Bedeutung. Hinsichtlich der Versorgung von Bevölkerung und Wirtschaft mit entsprechenden Netzen und Diensten zeigt sich dabei, dass hochkapazitative, glasfaserbasierte Infrastrukturen in den Transport- und Zuführungsnetzen weitgehend realisiert sind. Anders sieht es hingegen mit breitbandigen Anschlussnetzen aus. Hier gibt es sowohl im nationalen als auch im internationalen Vergleich signifikante Disparitäten. Verfolgt man die Diskussionen auf der europäischen Ebene, zeigt sich Einigkeit darin, dass es für eine flächendeckende Versorgung nicht nur eine technologische Lösung geben kann. Ebenso deutlich wird aber auch das einheitliche Favorisieren glasfaserbasierter Anschlussinfrastrukturen, die europaweit von allen Beteiligten als die zukunftsfähigste und nachhaltigste Lösung angesehen werden.

Eine internationale Betrachtung verdeutlicht, dass es in vielen Ländern Europas und außerhalb ernsthafte und teilweise weit fortgeschrittene Ansätze und Strategien zum Aufbau von FTTx-Infrastrukturen gibt. Die nationalen Incumbents sind in allen Ländern stark involviert, zum einen als Treiber der Entwicklung, zum anderen aber auch als verpflichtete Unternehmen, die entsprechende Zugänge und/oder Vorleistungen zur Verfügung stellen müssen. Das Niveau des Wettbewerbs durch alternative Infrastrukturen, seien es Glasfaser- oder Kabel-

netze, weist dabei signifikante Unterschiede sowohl bezüglich der gegenwärtigen Verfügbarkeit als auch hinsichtlich des zeitlichen Horizonts für deren zukünftige Errichtung auf. Alle nationalen Regulierungsbehörden begleiten oder moderieren die Entwicklung bzw. die Diskussion, wobei die Eingriffsintensität zwischen der Veröffentlichung von Grundsatzpapieren und klaren gesetzgeberischen und/oder regulatorischen Vorgaben variiert.

Der folgend skizzierte Vergleich zeigt, dass in nahezu allen untersuchten Ländern einerseits unterschiedliche Markt- und Wettbewerbssituationen vorherrschen, andererseits aber auch Ansätze existieren und Lösungen im Markt implementiert sind, die überlegenswerte Vorgehensweisen für die weitere Entwicklung in Deutschland darstellen, insbesondere unter Berücksichtigung des Anspruchs einer zeitnahen und wettbewerbskonformen Umsetzung der ordnungspolitischen Vorgaben des Bundes und der Bundesnetzagentur.

## Niederlande<sup>1</sup>: klare Open Access-Ausrichtung

**Markt- und Wettbewerbssituation:** Auf dem niederländischen Breitbandmarkt sind neben dem ehemaligen Monopolisten KPN die Kabelnetzbetreiber, vor allem Ziggo und UPC, sowie der DSL-Anbieter Tele2 als starke Wettbewerber vertreten, die im Anschlussbereich einen entsprechenden Druck ausüben. Bei einer Breitbandpenetration in der Bevölkerung von 37% haben die Kabelnetzbetreiber inzwischen einen Anteil von über 36%. KPN hat als Reaktion auf den Wettbewerbsdruck bereits 2007 mit der NGN-Migration des eigenen Netzes begonnen, wobei das Unternehmen seit 2008 einen Mix aus FTTC und FTTH realisiert.

**Glasfaserstrategie:** Der Glasfaserausbau zeichnet sich insbesondere durch Initiativen von Unternehmen, Institutionen und Kommunen aus. Dabei ist die Eingriffsintensität der Regulierungsbehörde OPTA, bis auf die Festlegung der

Entgelte für eine entbündelte Glasfaser, bisher eher gering. Der Aufbau eines nationalen Glasfasernetzes ist von institutioneller Seite nicht avisiert. Allerdings plant das Unternehmen Reggefiber, an dem KPN 41% der Anteile hält, bis 2013 zwei Millionen Haushalte (ca. 27%) anzuschließen (homes connected). Ende des 1. Halbjahres 2009 waren über 286.000 Haushalte durch Reggefiber mit einem FTTH-Anschluss versorgt. Weitere Glasfaserprojekte in den Niederlanden sind das CityNet Amsterdam sowie die Open-Access-Plattform bzw. der Marktplatz des Unternehmens ndix.

**Lessons Learned:** Obwohl sich der Regulierer eher im Hintergrund hält und der Incumbent eine treibende Kraft ist, scheint sich aufgrund einer klaren Open-Access-Ausrichtung ein multiples Wettbewerbsumfeld zu etablieren.



## Frankreich<sup>2</sup>: ergebnisorientiertes Vorgehen der Regulierungsbehörde

**Markt- und Wettbewerbssituation:** Der französische Breitbandmarkt ist, wie der deutsche, zu über 90% durch xDSL-Anschlüsse geprägt, wobei die Penetrationsrate bezogen auf die Bevölkerung ca. 28% beträgt. Der Infrastrukturwettbewerb wird durch die drei großen Anbieter Iliad, Numericable und SFR (Neuf Cegetel) getrieben, die gemeinsam einen Anteil von ca. 50% der fixen Breitbandzugänge auf sich vereinen.

**Glasfaserstrategie:** Ein nationaler Glasfaserplan existiert für Frankreich nicht. Neben France Telecom haben die drei alternativen Anbieter mit dem Ausbau eigener FTTB- und FTTH-Netze begonnen, so dass insbesondere in dicht besiedelten Regionen die Errichtung paralleler Infrastrukturen erfolgt. Für die Jahre bis 2012 haben sich die Wettbewerber eine Haushaltsabdeckung zwischen 15% und 29% zum

Ziel gesetzt. Die Regulierungsbehörde ARCEP ist ab Mai 2008 in den Dialog mit allen Infrastrukturanbietern getreten, was im Ergebnis zu Regelungen für die Errichtung und den Zugang zu den Hausverkabelungen und im Oktober 2009 gegenüber der EU zur Notifizierung der Vorschläge für die Regulierung des Zugangs zu Glasfasernetzen geführt hat. Für die Ballungsräume wird dabei der Multifaser-Ansatz favorisiert. Neben ARCEP hat die Regierung in ihrem Gesetz über die Modernisierung der Wirtschaft den ordnungspolitischen Rahmen für den Glasfaserausbau gesetzt.

**Lessons Learned:** Die Lektion für Deutschland dürfte in der durchdachten und ergebnisorientierten Vorgehensweise von ARCEP sowie dem Umsetzungswillen aller Marktbeteiligten zum zügigen und zeitnahen Glasfaserausbau liegen.



<sup>1</sup> Quellen: OPTA, Cullen International, ECTA, KPN, Reggefiber.

<sup>2</sup> Quellen: ARCEP, Cullen International, ECTA, France Telecom, Iliad, Numericable, SFR.

## Schweiz<sup>3</sup>: Versorgungsunternehmen als wesentliche Treiber



**Markt- und Wettbewerbssituation:** Die Breitbandpenetration pro Kopf zählt in der Schweiz mit über 33% zu den weltweit höchsten. Bedeutende Wettbewerber am Markt sind Swisscom Sunrise sowie der Kabelnetzbetreiber Cablecom. Nachdem die Kabelnetzbetreiber in 2000 noch einen Marktanteil von knapp 90% hatten, ist dieser auf unter 30% gesunken, der von xDSL auf mehr als 70% gestiegen. Die NGN-Investitionen der Swisscom und der Versorgungsunternehmen fließen in FTTx, die von Cablecom in die Aufrüstung des Netzes mit DOCSIS3.0.

**Glasfaserstrategie:** Auch in der Schweiz findet ein Dialog zwischen Aufsichtsbehörden und der TK-Industrie statt. Infrastrukturanbieter (inkl. Kabelnetzbetreiber und EVU), die Regulierungsbehörde ComCom und das BAKOM haben gemeinsam über die Vorgehensweise sowie die Etablierung von Standards beim

Ausbau von FTTH-Netzen diskutiert. Die ersten Resultate wurden im Oktober 2009 veröffentlicht. Darüber hinaus ist der Aufbau von Glasfasernetzen durch zwei unterschiedliche Ansätze gekennzeichnet. Die Swisscom verfolgt eine Multifaserstrategie bei der der ausbauende Netzbetreiber ein Kabel mit vier Fasern bis in die Wohnung verlegt. Energieversorger und Stadtwerke gehen im Gegensatz dazu einen anderen Weg der Kooperation und favorisieren den Open-Access-Ansatz, bei dem die Unternehmen ihre Infrastrukturen öffnen und darauf Wettbewerb der Diensteanbieter zulassen, ohne selbst zwingend ins Endkundengeschäft einzusteigen.

**Lessons Learned:** Versorgungsunternehmen können wesentliche Treiber des Glasfaserausbaus sein, wobei der Incumbent ebenfalls nicht zu unterschätzen ist.

## Großbritannien<sup>4</sup>: starker Dienstewettbewerb wahrscheinlich



**Markt- und Wettbewerbssituation:** Vergleichbar mit den Niederlanden, geht der größte Wettbewerbsdruck auf den Incumbent BT vom Kabelnetz aus. Allerdings ist lediglich Virgin Media als ernsthafter Konkurrent zu nennen, der mit seinem DOCSIS3.0-Netz über zwölf Millionen Haushalte (ca. 50%) erreicht. Bei einer Breitbandpenetration von ca. 30% der Bevölkerung entfallen über 21% auf Virgin Media und 78% auf die xDSL-Angebote von BT sowie den Betreibern BSkyB und TalkTalk.

**Glasfaserstrategie:** Eine nationale Glasfaserstrategie ist bisher nicht erkennbar. Außer lokalen Projekten, die von Kommunen bzw. regionalen Initiativen getrieben oder durch lokale Unternehmen initiiert sind, sowie dem abgeschlossenen DOCSIS3.0-Ausbau von Virgin Media, hat ein signifikanter Ausbau alternativer FTTx-Infrastrukturen bisher noch nicht begon-

nen. BT plant den Aufbau eines kombinierten FTTC-/FTTH-Netzes, welches bis zum Sommer 2010 für eine Million Haushalte nutzbar sein soll. Bis 2012 sollen zehn Millionen Haushalte Glasfaserzugänge vor allem über Diensteanbieter zur Verfügung stehen, wobei die Planungen 90% FTTC und 10% FTTH vorsehen. Das FTTC-Netz bildet dabei die Basis für einen sogenannten Generic Ethernet Access (auch Active Line Access), für den Openreach Vorleistungsprodukte entwickelt hat. Die Regulierungsbehörde Ofcom arbeitet an einer Standardisierung verschiedener Parameter für den Active Line Access, hat aber darüber hinaus bisher wenige direkte Vorgaben gemacht.

**Lessons Learned:** Ein starker Dienstewettbewerb scheint sich abzuzeichnen, wobei BT einziger Adressat für die notwendigen Vorprodukte ist.

<sup>3</sup> Quellen: ComCom, Cullen International, OECD, openaxs.

<sup>4</sup> Quellen: Cullen International, ECTA, BT, Virgin Media.

## Portugal<sup>5</sup>: deutlicher Rückstand bei Glasfaserinfrastruktur

**Markt- und Wettbewerbssituation:** Mit 17% ist die portugiesische Breitbandpenetration unter den westeuropäischen Ländern vergleichsweise gering. Portugal Telecom hält mit ihren xDSL-Angeboten einen Anteil von ca. 60%, die Kabelnetzbetreiber kommen mit über 38% auf einen Wert, der in Westeuropa nur von Belgien und Malta übertroffen wird. Der größte Wettbewerbsdruck geht dabei von dem Kabelanbieter Zon sowie Sonaecom, einem weiteren Telekommunikationsunternehmen, das xDSL-Produkte anbietet, aus.

**Glasfaserstrategie:** Eine klar definierte Strategie im Hinblick auf den Glasfaserausbau gibt es zum gegenwärtigen Zeitpunkt nicht. Weder der Incumbent noch die Wettbewerber haben bisher eine eindeutige Aussage getroffen, in welche Richtung sie sich positionieren wollen. Im Jahresbericht 2008 von Portugal Telecom

gibt es lediglich unbestimmte strategische Aussagen im Hinblick darauf, dass man im portugiesischen Festnetz mit einem FTTH-Projekt starten will. Diese wurden im Mai 2009 präzisiert, indem angekündigt wurde, 500 Millionen Euro in die Anbindung von ca. einer Million Haushalte zu investieren. Ein landesweiter Netzausbau ist weder geplant noch politisch gefordert. Die Regulierungsbehörde ANACOM hat bisher lediglich einige begleitende Entscheidungen, beispielsweise über den Zugang zu Kabelkanälen, getroffen.

**Lessons Learned:** Portugal liegt im Vergleich zu Deutschland bei den Rahmenbedingungen sowie den bisherigen Entscheidungen der Marktbeteiligten über den Auf- und Ausbau von Glasfaserinfrastrukturen deutlich zurück.



## Spanien<sup>6</sup>: zurückhaltende Regulierung führt zu Rückstand

**Markt- und Wettbewerbssituation:** Spanien zählt zu den Märkten, auf denen der ehemalige Monopolist eine vergleichsweise starke Position behauptet hat. Bei einer Breitbandpenetration von 21% entfallen knapp 80% auf xDSL-Zugänge und ca. 20% auf die Kabelnetze. Größte Wettbewerber in diesem Bereich und damit Konkurrenten von Telefónica sind ONO und Euskatel.

**Glasfaserstrategie:** Auch für Spanien gibt es keine nationale Glasfaserstrategie. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern sind sowohl für den Incumbent Telefónica als auch für alternative Anbieter kaum Informationen über deren FTTx-Ausbaupläne verfügbar. Die Regulierungsbehörde CMT hat im Mai einen Bericht veröffentlicht, der sich mit der Realisierbarkeit von Glasfaserinfrastrukturen auseinandersetzt und zu dem Ergebnis kommt, dass im

Jahr 2023 voraussichtlich 43% der spanischen Haushalte einen FTTH-Zugang haben können. CMT geht davon aus, dass neben Telefónica weitere Unternehmen in Infrastrukturen investieren, wobei diese grundsätzlich Kabelkanäle, -schächte und Leerrohre von Telefónica nutzen würden. Voraussetzungen dafür hat CMT mit der Verpflichtung von Telefónica, Zugang zur passiven Infrastruktur und alternativ zu Dark Fiber zu gewähren, bereits geschaffen.

**Lessons Learned:** Eine insgesamt eher zurückhaltende Regulierung bzw. ordnungspolitische Eingriffsintensität führt zu einem offensichtlichen Rückstand gegenüber anderen Ländern in Europa.



<sup>5</sup> Quellen: ANACOM, Cullen International, ECTA.

<sup>6</sup> Quellen: CMT, Cullen International, ECTA.



### **Herbert Reul MdEP**

Vorsitzender des Ausschusses für Industrie, Forschung und Energie im europäischen Parlament

Herbert Reul ist seit 2004 Mitglied des Europäischen Parlaments. Seit 2005 ist er im Vorstand der Europäischen Volkspartei (EVP) und außerdem stellvertretender Vorsitzender der CDU NRW Gruppe im Europäischen Parlament.

## Europäische Telekommunikationspolitik

### Interview

## EU-Bestimmungen zu NGA-Netzen bilden eine gute Grundlage für die Arbeit der nationalen Regulierer

Die Ausgestaltung politischer und gesetzgeberischer Rahmenbedingungen ist nach wie vor maßgeblich für eine erfolgreiche Weiterentwicklung des Telekommunikationsmarktes. Brüssel hat hierfür mit dem Europäischen Rechtsrahmen für Telekommunikation einen wesentlichen Beitrag geleistet. Der VATM sprach mit dem neuen Vorsitzenden des europäischen Industrieausschusses, **Herbert Reul MdEP**, über seine Positionen und Ziele vor allem mit Blick auf die Stärkung des Wettbewerbs als Schlüsselfaktor für wirtschaftliche Effizienz.

**VATM:** *Die Liberalisierung des TK-Marktes hat zu großer Anbieterswahl und Wettbewerb geführt. Wie bewerten Sie die Möglichkeit, dass Privat- und Geschäftskunden ihren Anbieter nach Leistung und Preis frei auswählen können?*

**Herbert Reul:** Die Öffnung des Telekommunikationsmarktes in der EU ist eine der größten Errungenschaften. Es zeigt sich, dass dies vor allem zu einem Anstieg neuer Dienstleistungen, zu einer Senkung der Preise und zu enormen Produktivitätssteigerungen in der gesamten EU geführt hat. All diese Indikatoren zeigen, dass eine Steigerung des Wettbewerbs in einem Markt mit einer Verbesserung der Performance bzgl. der Preise und Benutzerfreundlichkeit in diesem Markt verbunden ist. Und ohne Frage ist eine gut funktionierende digitale Wirtschaft Voraussetzung für ein gutes Funktionieren der gesamten europäischen Wirtschaft.

**VATM:** *Der Ausschuss für Industrie, Forschung und Energie diskutiert intensiv über den Ausbau und den Zugang zu neuen Glasfasernetzen. Ein Glasfasernetz bis zum Endkunden wird aus wirtschaftlichen Gründen nicht duplizierbar sein. Wie kann die Anbieterswahl für Verbraucher und*

*Geschäftskunden in dem zukünftigen natürlichen Monopol aufrecht erhalten werden?*

**Herbert Reul:** Im Zuge der Verhandlungen zur Reform des EU-Telekommunikationsrechts hat das Europäische Parlament bereits die Wichtigkeit eines effektiven Wettbewerbs und nachhaltiger Investitionen in die Zugangsnetze der nächsten Generation (NGA) herausgestellt – hier vor allem in den Ausbau von Glasfasernetzwerken.

Ich bin mir über die Bedeutung bewusst, dass wir Anreize in neue Infrastrukturen für alle Telekommunikationsbetreiber, sei es Mobilfunk oder Kabel, etablierte oder alternative Betreiber, schaffen müssen. Funktionierende Telekommunikationsinfrastrukturen sind ein Schlüsselement in der Gesellschaft und instrumental, um den Ausbau von Breitbandnetzen und den Übergang zu einer offenen digitalen Wirtschaft zu beschleunigen. Wie die Erfahrung im Telekommunikationssektor zeigt, kann dies vor allem durch einen funktionierenden Wettbewerb erreicht werden.

**VATM:** *Damit wird es in Deutschland kein nationales Glasfasernetz „aus einer Hand“ geben. Im Ergebnis wird eine Vielzahl von kleineren und größeren dezentralen Glasfaseranschlussnetzen bis zum Endkunden entstehen, bei dem immer nur ein Carrier den Hausanschluss legt.*

*Für Geschäftskunden wie beispielsweise ein deutschland- oder europaweit agierendes Unternehmen (z.B. Banken) wird es – wie bisher – von wesentlicher Bedeutung sein, für das gesamte Filialnetz einen einheitlichen Vertrag mit einem Anbieter (hinsichtlich Preis- und Produktqualität) abschließen zu können. Wie kann Ihrer Meinung*

*nach sichergestellt werden, dass Geschäftskunden trotz zahlreicher regionaler Monopole weiterhin von einem Anbieter bedient werden können?*

**Herbert Reul:** Ich sehe kein Problem darin, dass es eine Vielzahl von Netzbetreibern gibt, die den Zugang zum Netz anbieten. Dies wird Wettbewerb stimulieren und die Konsumenten können den Anbieter wählen, der die für sie zugeschnittenen Dienste liefert. Die im Telekom-Paket verankerten Vorschriften sehen durchgehende (End-to-End-) Netzverbindungen vor, und die neuen Anforderungen an die Qualität der IKT-Dienstleistungen, die in die Universaldienstrichtlinie integriert wurden, ermöglichen es Geschäftskunden, einen Anbieter zu wählen, der mit lokalen Anbietern Vereinbarungen treffen kann.

Komplexer stellt sich die Situation im Fall von Dienstleistungsanbietern dar, die ihren Service in verschiedenen Mitgliedsstaaten anbieten. Für diese war es schwierig, multiple Autorisierung durch verschiedene Mitgliedsstaaten zu bekommen. Eine neue Vorschrift in der Richtlinie über die Genehmigung elektronischer Kommunikationsnetze und -dienste zielt darauf, grenzübergreifende Vorschriften für Dienstleistungen zu erleichtern.

*VATM: Die Teilnahme an der Informationsgesellschaft wird über die schnelle Verfügbarkeit von Inhalten im Internet entscheiden. Wie kann gewährleistet werden, dass Bürger Zugang zu diesen Diensten erhalten und nicht von den regionalen Anschlussnetzbetreibern ausgeschlossen werden können?*



**Herbert Reul:** Das Europäische Parlament legt besondere Wichtigkeit darauf, die Offenheit und Neutralität des Internets beizubehalten – dies ist auch in den Vermittlungen zum Telekom-Paket ganz deutlich angesprochen worden. Ich spreche mich ganz deutlich dafür aus, die Transparenz im IKT-Sektor zu erhöhen und Sicherheitsmaßnahmen für die nationalen Regulierungsbehörden zu schaffen, um sicherzustellen, dass es nicht zu einer Verschlechterung des Serviceangebots und zu einer Störung des Internetverkehrs kommt. Über weitere Schritte im Bereich Netzneutralität zu sprechen, halte ich für verfrüht. Den bestehenden Wettbewerb halte ich für ausreichend, die neutrale Datenvermittlung im Internet sicherzustellen. Natürlich werden wir im Europäischen Parlament die Entwicklungen in diesem Bereich sorgfältig beobachten und nötigenfalls mit dem Ziel der Wahrung der Netzneutralität gegensteuern.

*VATM: Wie können aus Ihrer Sicht Investitionsanreize geschaffen werden, ohne die Vorteile wettbewerblicher Strukturen für Verbraucher und Unternehmen zu verlieren?*

**Herbert Reul:** Der Trade-Off zwischen dem Aufbau von Infrastrukturen und den Kauf von Netzzugängen existiert: Der Preis für den Zugang zum Internet muss deshalb so gesetzt werden, dass es ausreichend Wettbewerb, gleichzeitig aber auch den Anreiz zu Investitionen in alternative Infrastrukturen gibt.

Durch die Zugangsnetze der nächsten Generation werden auf der einen Seite erheblich mehr Investitionen benötigt, auf der anderen Seite besteht die Gefahr, Unternehmen mit marktbeherrschender Position neu herbeizuführen.

Investitionen werden daher nur fließen, wenn der regulatorische Rahmen vorhersehbar und sicher ist. Dies gilt vor allem in einem digitalen Europa mit 27 nationalen Regulierungsbehörden. Eine Einigung zur Reform des EU-Telekommunikationsrechts war deshalb umso dringender. Die darin enthaltenen Bestimmungen zu NGA-Netzen bilden eine gute Grundlage, auf der nationale Regulierer ihre Steuerungsmaßnahmen aufbauen können, um Wettbewerb zu schützen und Investitionen zu stimulieren.

*VATM: Bei der Debatte im Ausschuss wurde immer wieder die Forderung nach einer Ausstiegsklausel aus der sektorspezifischen Regulierung laut. Die Wettbewerbsbehörden können bei Verfahrensdauern von mehreren Jahren ein schnelles Eingreifen jedoch nicht gewährleisten. Wie bewerten Sie die häufig geforderte Übertragung der Kompetenzen vom nationalen Regulierer auf die nationalen Kartellbehörden?*

**Herbert Reul:** Meiner Meinung nach erfüllen Telekommunikations- und Wettbewerbsbehörden verschiedene komplementäre Aufgaben. Während die Regulierer ex-ante Maßnahmen ergreifen, um wettbewerbsbeschränkendes Verhalten zu verhindern, greifen Wettbewerbsbehörden bei Verboten im Nachhinein in das Marktgeschehen ein. Die Übertragung der Kompetenzen nur in eine Zuständigkeit zu überführen, halte ich nicht für gewinnbringend. Besonders dann nicht, wenn damit Komplexität und Unsicherheit verbunden sind.





**Vlasios Choulidis**

Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Drillisch AG

## Entwicklung der Marktbereiche -> Mobilfunk

### Statement

## Die Dynamik des Marktes nutzen

Auch im Jahr 2010 wird der Mobilfunkmarkt kaum an seiner sprichwörtlichen Dynamik verlieren. Seitdem in Deutschland Telefonieren mobil ist, haben Kunden die Wahl, sich zwischen den Angeboten der Netzbetreiber und den ebenfalls am Markt agierenden netz unabhängigen Service-Providern zu entscheiden. Kennzeichnend für das etablierte Angebotspektrum sind die langen Vertragslaufzeiten, gekoppelt mit hohen monatlichen Fixkosten. Die Attraktivität der Tarife basierte häufig auf der Ausstattung des angebotenen Handys. Später kamen Prepaid-Angebote – ebenfalls mit subventionierten Handys – hinzu.

Heute sieht sich der Mobilfunkmarkt verschiedenen Entwicklungen gegenüber. Mit einer Penetrationsrate von über 130 Prozent ist der Markt nahezu gesättigt. Als Folge des Verteilungskampfes gehen die Umsätze der reinen Sprachtelefonie kontinuierlich zurück. Doch zugleich zeigt sich in den letzten Jahren ein Trend, dass die Entwicklung hin zu konsumentenfreundlichen Tarifmodellen, mit einfachen Tarifstrukturen und attraktiven Minutenpreisen, neue Wachstumsimpulse bringt. Seit dem Start der sogenannten Discountangebote im Jahr 2005 weisen diese neuen Tarifprodukte beständige Wachstumsraten auf und behaupten heute mit rund 14 Millionen Teilnehmern einen Marktanteil von 13 Prozent. Für 2010 ist mit dem Erreichen der 20-Prozent-Marke zu rechnen. Der Erfolg dieser No-Frills-Angebote, also Angebote ohne „Schnick-Schnack“, brachte für die Verbraucher zwei wichtige neue Erkenntnisse: „Es geht auch ohne Grundgebühr“ und „Es geht auch ohne Handy“. Damit wurde das traditionelle Geschäftsmodell hinterfragt und so verwundert es nicht, dass Tarife mit Vertragsbindung und hochsubventionierten Handys „immer schwerer an den Mann zu

bringen sind“. Aber auch klassische Debit-Angebote – Handy plus Prepaid-Karte aus einer Box – sind immer stärker diesem Wettbewerb ausgesetzt. So bestätigt sich eine zugegebenermaßen nicht ganz neue Erkenntnis, dass derjenige Erfolg hat, der dem Kundenwunsch nach mehr Flexibilität und Transparenz entspricht. Diese Entwicklungen wirken sich aber auch nachhaltig auf die Vertriebsstrukturen der Mobilfunkbranche aus. Der stationäre Fachhandel muss sich dem Wettbewerb zu den Discountern stellen. Während Discount-Anbieter den Kostenvorteil des Online-Marketings für sich nutzen und an ihre Kunden in Form von attraktiven, smarten Produkten weitergeben, kann der Fachhandel seine Stärke bei der Kundenberatung und -pflege ausspielen. Die Herausforderung der Zukunft besteht in der frühzeitigen Erschließung neuer Wachstumsfelder. Eine große Chance bieten hier mobile Datendienste. Unabhängig von Ort und Zeit mit dem Handy oder dem Netbook Zugriff auf das Internet zu haben, ist nicht mehr nur ein Luxus für Business-Kunden, sondern inzwischen auch für Privatnutzer ohne Angst vor hohen Kosten möglich. Auch wenn die Discount-Anbieter die Wachstumsperspektiven des mobilen Internets nutzen werden, kann durch den entstehenden Beratungsbedarf bei komplexen Endgeräten mit entsprechenden Nutzungsszenarien auch der Fachhandel seine Rolle behaupten.

In diesem wachstumsstarken Markt – die Marktforscher des EITO-Institutes rechnen mit zehn Prozent Wachstum in diesem Jahr – wird es auch weiterhin auf diskriminierungsfreie und wettbewerbsorientierte regulatorische Rahmenbedingungen ankommen. Nur so kann die Dynamik des Marktes zum Wohl der Kunden genutzt werden.

Statement

## Dienstewettbewerb im Mobilfunk

Der Mobilfunkmarkt wird zunehmend durch moderne Dienste geprägt sein. Der Trend zu Flatrates und No-Frills-Angeboten im Voice-Bereich zwingt alle Marktteilnehmer dazu, sich neben dem Geschäft mit Gesprächsminuten auch andere Umsatzfelder zu erschließen.

Dafür ist, unserer Einschätzung nach, ein einfach zu nutzendes mobiles Internet mit Applikationen notwendig, die dem Endkunden einen wirklichen Mehrwert bieten.

Aber auch andere innovative Dienste wie mobile Payment- oder Identifikationsdienste gehören unseres Erachtens zur Zukunft des Dienstewettbewerbs im Mobilfunkmarkt. Zukünftig wird das Handy in der Lage sein, das Auto zu öffnen, die Bezahlung an der Tankstelle und die Programmierung des Videorekorders für den abendlichen Film zu übernehmen.

Durch die Kombination von mobilcom-debitel, mit seinen knapp 18 Millionen Mobilfunkkunden, und freenet.de, einem Internet-Portal mit 7,5 Millionen E-Mail-Adressen, die auf freenet.de

enden, ist die freenet Group solide aufgestellt, um im Rahmen dieses Dienstewettbewerbs eine wichtige Rolle spielen zu können.

Netbooks mit einem Mobilfunkdatenstick sowie internetfähige Handys mit ordentlicher Usability werden das mobile Internet endgültig massentauglich machen. Auslöser dieses Trends war nicht zuletzt Apple mit seinem iPhone. Im Gefolge dieser Entwicklung wurden nun neue innovative Endgeräte auf den Markt gebracht, die endgültig den Brückenschlag zwischen Telekommunikation und IT herstellen sollten.

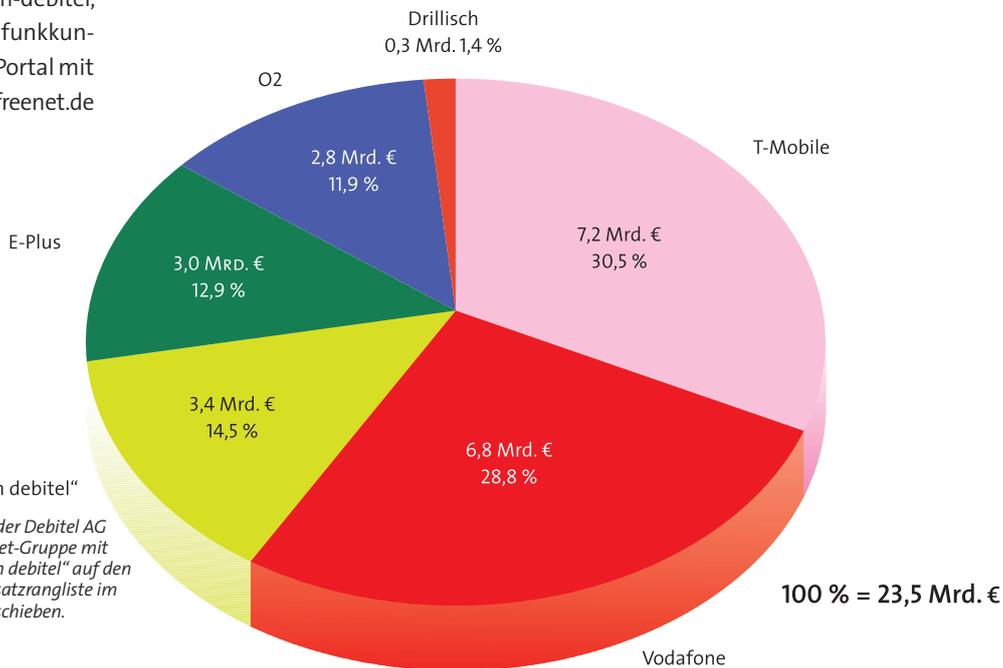
Wichtig erscheint dabei, die letzte Hemmschwelle des Endkunden zur Nutzung dieser Dienste durch transparente Preisstrukturen zu überwinden.



**Christoph Vilanek**

Vorstandsvorsitzender freenet AG

**Mobilfunkumsätze nach Netzbetreibern und Service Providern (Schätzungen 2009)**



freetnet „mobilcom debitel“  
 Mit der Übernahme der Debitel AG konnte sich die Freenet-Gruppe mit der Marke „mobilcom debitel“ auf den dritten Platz der Umsatzrangliste im Mobilfunkmarkt vorschieben.



**Dr. Thomas Wandres**  
Direktor Recht und Patente  
der Vodafone D2 GmbH

## Entwicklung der Marktbereiche -> Mobilfunk

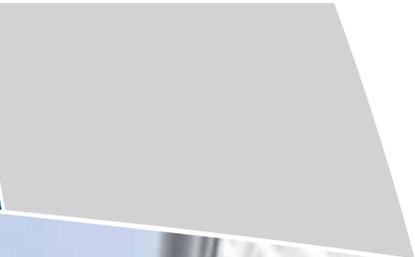
### Statement

## Weg frei für digitale Dividende

Die Bundesnetzagentur hat mit ihrer Entscheidung vom 21. Oktober 2009 die Weichen dafür gestellt, dass das mobile Internet in Deutschland abheben kann. Mit einer für Europa wegweisenden Entscheidung soll im Jahre 2010 Spektrum im Umfang von insgesamt 360 MHz dem Markt zur Verfügung gestellt werden. Hier von umfasst sind Frequenzen in den Bereichen zwischen 1,8 und 2,6 GHz, vor allem aber bei 800 MHz. Letztere sind die Frequenzen aus der sogenannten Digitalen Dividende. Die Dividende stammt aus vormaligem Rundfunkspektrum, das durch die Digitalisierung frei geworden ist. Die Bundesregierung hat dieses Spektrum der Breitbandversorgung des ländlichen Raumes gewidmet.

Mit der gemeinsamen Versteigerung von Frequenzen aus den verschiedenen Frequenzbändern zieht die Bundesnetzagentur die zutreffenden Lehren aus der UMTS-Versteigerung. Durch den großen Umfang des zu versteigernden Spektrums werden überhöhte Ergebnisse vermieden, und die Teilnehmer können zugleich Spektrum aus unterschiedlichen Bändern je nach ihren individuellen Bedürfnissen ersteigern. Richtig ist auch, das Spektrum dem Markt frühzeitig zur Verfügung zu stellen, denn Spektrumsknappheit ist weltweit eines der größten Hindernisse für die Verbreitung des mobilen Internets. In Europa spielt Deutschland mit der Vergabe der Frequenzen der Digitalen Dividende im Jahre 2010 eine führende Rolle. Dies ist ein gutes Beispiel, wie der Markt durch Regulierung angeschoben werden kann. Die Versteigerung wird auch einen Schub für die nächste Mobilfunktechnologie LTE bedeuten.

Die Bundesnetzagentur hat mit ihrer Entscheidung die verschiedenen Interessen der bisherigen GSM- und UMTS-Lizenznehmer zum Ausgleich gebracht. Aufgrund der vorgesehenen differenzierten Spektrumskappen bei der Digitalen Dividende können Neueinsteiger (2 x 20 MHz) und E-Netzbetreiber (2 x 15 MHz) mehr Spektrum ersteigern als die D-Netze (2 x 10 MHz). Bietbeschränkungen für bestimmte Frequenzbereiche stehen zwar im Widerspruch zum Grundgedanken einer Versteigerung, wonach derjenige den Zuschlag erhalten soll, der einem Gut den höchsten wirtschaftlichen Wert beibringt. Die Differenzierung ist aber geeignet, eine Angleichung des Spektrums herbeizuführen, das den bestehenden Netzbetreibern zur Verfügung steht. Zugleich wird vermieden, einzelne Unternehmen durch zu rigide Beschränkungen, die einen Netzbetrieb wirtschaftlich nicht mehr erlauben würden, de facto von der Auktion auszuschließen. Es bleibt zu hoffen, dass die Auktion trotz anhängiger Klageverfahren entsprechend der Ankündigung der Bundesnetzagentur möglichst früh im zweiten Quartal des Jahres 2010 stattfinden kann.





**Dr. Andreas Albath**

Vorstandsvorsitzender telegate AG

## Entwicklung der Marktbereiche -> Auskunfts- und Mehrwertdienste

### Statement

## Lokale Suche wird mobil

Die milliarden schwere Vergabe der UMTS-Lizenzen sollte bereits im Jahr 2000 den Durchbruch für das mobile Internet bringen. Doch erst seit Kurzem profitieren Verbraucher von verbesserter Netzabdeckung, optimierten Übertragungsgeschwindigkeiten und Flatrate-Preisen. Und erst jetzt sind technisch ausgereifte Smartphones wie das iPhone verfügbar, mit denen die mobile Suche komfortabel und durch die GPS-Technologie auch im unmittelbaren Umfeld möglich wird. Experten sind sich sicher, dass das mobile Internet der digitale Megatrend der nächsten Jahre sein wird und auf dem Weg zum Umsatz- und Wirtschaftsfaktor ist.

### Jeder Zehnte sucht bereits mobil

Das mobile Internet gewinnt vor allem an Bedeutung, wenn es um die lokale Suche geht, das heißt die Suche nach Kontaktdaten, Branchen und Firmen-Services. Marktforschungsergebnisse wie die Studie „Zwei.Null Trends“ sehen „regionale Informationsbeschaffung“ in den nächsten Jahren als den wichtigsten Treiber und die Killerapplikation des mobilen Internets. Eine aktuelle GfK-Studie im Auftrag der telegate AG bestätigt diesen Trend: Bereits rund jede zehnte der fast 500 Millionen Internet-Suchabfragen im Bereich der lokalen Suche wird über mobile Endgeräte getätigt. Bei der mobilen Suche nutzen Verbraucher vorzugsweise „Apps“ – Mini-Programme für Smartphones, die seit dem Launch des iPhones boomen. Auch telegate ist hier erfolgreich positioniert und bietet unter der Marke „klickTel Mobile“ Lokale-Suche-Apps für iPhone, BlackBerry, Google Android und Windows Mobile an, die bisher bereits rund 500.000 Mal heruntergeladen und installiert wurden.

### Vielversprechende wirtschaftliche Potenziale für Lokale-Suche-Spezialisten und Auskunftsanbieter

Der Siegeszug des mobilen Internets schafft für kleine und mittelständische Unternehmen ein neues Werbeumfeld zur Vermarktung der eigenen Dienstleistung: Ist eine Firma etwa in einer mobilen Lokale-Suche-Applikation oder einem Webportal gelistet, so entstehen neue Kontaktchancen zu Kunden und Umsatzpotenziale in einer neuen, zahlungskräftigen Zielgruppe. Eigene Untersuchungen der telegate AG zeigen außerdem, dass der mobile Nutzer vier Mal häufiger nach gewerblichen Informationen sucht als der Nutzer im klassischen stationären Web.

Aber auch Markenartikler, Filialketten und Discounter profitieren vom Durchbruch der lokalen Suche im mobilen Web. Den Nutzerdaten von telegate zufolge orientieren sich die Deutschen mobil stärker an gängigen Verbrauchermarken als am PC oder Laptop. Hier suchen die Verbraucher eher nach Branchenbegriffen wie etwa „Baumarkt“, während mobil Suchworte wie zum Beispiel „OBI“ häufiger eingegeben werden. Das zeigt: Mobile Werbeangebote zur lokalen Suche haben Potenzial, sich mit intelligenten Vermarktungsangeboten langfristig im Marketing-Mix von Unternehmen jeder Größe zu etablieren.

Und auch die klassischen Telefon-Auskunfts-dienste profitieren vom mobilen Trend: Der GfK zufolge setzen die mobilen Internetnutzer ergänzend zum mobilen Internet vor allem auf die Telefon- und SMS-Auskunft. Demzufolge fragen die mobilen Internetnutzer etwa dreimal so häufig über die Telefonauskunft lokale Informationen ab als der Bevölkerungsdurchschnitt.

## Statement

# Der TK-Markt auf dem Weg ins Kommunikationszeitalter

Die Bewegung des Telekommunikationsmarktes hat auch im letzten Jahr an Geschwindigkeit nicht verloren. Doch anders als in der Hochphase der Liberalisierung müssen die Marktteilnehmer ihre Strategien überdenken. Nach mehr als einem Jahrzehnt zum Teil rasanten Wachstums sehen wir erstmals eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Branchenlage. Allein 2008 nahm der TK-Dienstumsatz um vier Prozent gegenüber dem Vorjahr ab. Dabei setzt sich die Konsolidierung des Marktes fort: Vodafone übernimmt Arcor, freenet wird zum drittgrößten Mobilfunkunternehmen. Laut Studie von OC&C und Oppenheim (10/2009) stehen Festnetz- und Kabelmarkt weitere große Veränderungen bevor. Aber gibt es diese Märkte überhaupt noch, die sich nach Anschlusstechnologien unterscheiden? Oder richtet sich die Entwicklung nicht vielmehr nach dem Kommunikationsbedürfnis der Verbraucher?

Die Konsolidierung führt nur dann zu der angestrebten Margenverbesserung, wenn Synergien erfolgreich gehoben werden. Der schnelle Erfolg bei der Zusammenführung scheitert oft an der Leistungsfähigkeit der Systeme und an den verschiedenen Kulturen. So müssen Unternehmen enorme Ressourcen in Restrukturierungen investieren, die sie für geraume Zeit lähmen. Dabei kann Outsourcing entscheidende Vorteile hinsichtlich Schnelligkeit und Flexibilität erschließen: Im Jahre 2008 steigerte sich die Aktivität in der europäischen Outsourcing-Industrie laut einer Studie von TPI um mehr als 100 Prozent. Auch hinsichtlich der angespannten Liquidität der Gesellschaften schafft Outsourcing neuen Handlungsspielraum: Vollständige Prozessketten und optimierte Abläufe sichern einen schnellen Geldrückfluss im Massengeschäft, und ein wirksames Risikomanagement

erlaubt die frühzeitige Vermeidung von Forderungsausfall. Outsourcing-Unternehmen wie acoreus helfen dabei, sowohl mit Prozessleistungen als auch mit Finanzmodellen die wirtschaftliche Lage zu verbessern.

Es bleibt die Frage, ob mit der Konsolidierung des Marktes die Position der TK-Industrie tatsächlich gestärkt wird: Telekommunikation ist eine unverzichtbare Grundlage für das stetig steigende Bedürfnis der Gesellschaft nach Kommunikation, Information und Unterhaltung. Aber Telekommunikation wird zur Commodity. „Flatrate“ ist das Schlagwort des letzten Jahres. Die Schlacht um Triple Play ist noch nicht gewonnen, da zeigt sich, dass die Kunden sich nicht für Technik begeistern: Im Vordergrund stehen Einfachheit, Inhalte und Nutzen. Dies ist keine neue Erkenntnis. Spätestens seit Apple mit dem iPhone den Markt erobert, haben wir verstanden, dass „Apps“ mehr sind als der kreative Auswuchs minderjähriger Freaks. Die Umsätze der Zukunft werden mit der Kommerzialisierung des Internets erreicht.

Wie kann die TK-Industrie von dem Megatrend Internet profitieren? Die rasant größer werden den Geschäftswelten des WWW erfordern eine kontinuierliche Verbesserung von Prozessen und Service. Hier können die TK-Firmen ihre Erfahrung im Management der Kundenbeziehungen einbringen. Und ein leistungsfähiges Transportnetz bereitstellen. Für Inhalte und Mehrwerte müssen Partnerschaften her. Die Marktteilnehmer sollten sich nicht durch künstliche Barrieren, zum Beispiel im Rahmen der NGN-Diskussion, das Leben erschweren. Vielmehr sollten wir die Veränderung des Marktes nicht verschlafen. Lassen Sie uns gemeinsam diese Herausforderung annehmen.



**Andreas Dippelhofer**

Vorstand acoreus AG



**Dr. Christian Kühl**

Geschäftsführer der dtms GmbH

## Entwicklung der Marktbereiche -> Auskunfts- und Mehrwertdienste

### Statement

## Kooperationen – Kultur der Zusammenarbeit als Erfolgsfaktor

Das Marktgeschehen befindet sich in einem stetigen Wandel: Neue Technologien bringen Pionier-Chancen, provozieren aber umgehend Nachahmer; Produkte durchlaufen ihren Lebenszyklus und müssen irgendwann abgelöst werden; Märkte werden liberalisiert oder reguliert. Es gibt eine Menge Möglichkeiten, wie ein Marktteilnehmer auf sich verändernde Situationen und Entwicklungen reagieren kann: selbst forschen oder Lösungen nachahmen, Krieg oder Frieden anzetteln, fremde Territorien überfallen oder Allianzen wagen und anderes.

In der Telekommunikation in Deutschland gab es kurz nach der Liberalisierung des Marktes den „Treiber“ eines gemeinsamen Feindbilds: den ehemaligen Goliath, dem die neuen Anbieter Marktanteile abjagen wollten. Es folgten die Kannibalisierungsszenarien verschiedener Access-Ansätze. An den Preiskampf der Neueinsteiger auf dem Consumer-Markt erinnert sich noch jeder: Stichwort Call-by-Call. Heute – nach mehr als zehn Jahren Liberalisierung – stellen sich die Herausforderungen für Marktteilnehmer in ganz anderer Weise dar.

### Partnerschaft auf Augenhöhe

Zeitgemäß, aber noch wenig erprobt ist die Strategie der Kooperation in Partnerschaft. Ein strategisches Modell von geschäftlicher Partnerschaft bei beiderseitiger Unabhängigkeit – noch dazu auf Augenhöhe – gibt es derzeit allenfalls vereinzelt. Die Kooperation der Mehrwertdienste-Spezialistin dtms mit dem Breitband-Anbieter Versatel, die Anfang 2009 ins Leben gerufen wurde, gehört dazu. Die Netzwelten beider Unternehmen werden in dieser Kooperation auf verschiedenen Ebenen übereinander gelagert. Im Zuge der neuen Partnerschaft konzentrieren sich beide

Carrier beim Thema Mehrwertdienste auf ihre jeweiligen Kernkompetenzen: Versatel auf das Breitbandgeschäft mit Fokus auf NGN, dtms auf die Entwicklung, Implementierung und die Vermarktung von Mehrwert-Applikationen. Beide profitieren gleichzeitig von den technischen und prozessualen Synergien der Zusammenarbeit.

### Kultur der Partnerschaft

Um solche „Kooperationen auf Augenhöhe“ zum Erfolg führen zu können, sind drei Dinge notwendig. Erstens die eindeutige Definition und einheitliche Interpretation eines gemeinsamen Ziels. Zweitens die saubere Organisation der Prozesse, der Schnittstellen zwischen den Partnern sowie des gemeinsamen Dokumentationswesens. Und der wichtigste Punkt: eine Kultur der Führung im gemeinsamen Projekt, aber gerade auch im jeweils eigenen Haus. Im eigenen Haus achtet dtms darauf, dass Leitungsfunktionen auf allen Ebenen umfassend und systematisch in verschiedenen Führungsmethoden trainiert werden. Sie müssen in der Lage sein, Multi-Skill-Mitarbeiter anleiten, kontrollieren, fördern zu können – aber auch zu delegieren und Freiräume zu lassen. Sie müssen in Lücken einspringen können, Teams coachen und dort moderieren, wo Konflikte drohen. Sind diese Bedingungen gegeben, dann sind Kooperationen wie die von dtms und Versatel ein Königsweg, sich am Markt gut aufzustellen: schnell, passgenau und belastbar. Aber der Kern einer Kultur der erfolgreichen Partnerschaft auf Augenhöhe ist eine moderne Kultur der Mitarbeiter-Führung.

## Statement

### VNB/SP sind keine Finanzdienstleister

Die Mehrwertdienstbranche beweist schon seit Langem, dass sie flexibel und innovativ ist. Die Anbieter haben sich daran gewöhnt, sich auf Reformen einzustellen und diese erfolgreich zur Entwicklung neuer Geschäftsmodelle zu nutzen. Dennoch hätten sie gerade in Rezessionszeiten eine kleine Verschnaufpause und weniger bürokratische Hürden verdient. Das Gegenteil jedoch ist Fall. Das Jahr 2009 war mehr denn je von Gesetzesänderungen und hieraus resultierender Rechtsunsicherheit geprägt.

Bereits Anfang 2009 erfolgte eine Änderung des Kreditwesengesetzes (KWG) durch die der Katalog der Finanzdienstleistungen um zwei Tatbestände erweitert wurde. Seither unterliegt der gewerbsmäßige Ankauf von Forderungen der Erlaubnispflicht und Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzen (BaFin). Ende Oktober folgte eine grundlegende Änderung des Zahlungsverkehrsrechts. Mit dem neuen Zahlungsdienstenaufsichtsgesetz (ZAG) wurden weitere bankenrechtliche Erlaubnis- und Aufsichtspflichten für Unternehmen eingeführt, die bislang solchen Verpflichtungen nicht unterlagen. Der Gesetzgeber stellt damit grundlegend neue Anforderungen an die Ausgestaltung von Vertragsbeziehungen mit Zahlungsverkehrsbezug.

Obwohl sich die Branche und vermutlich auch der Leser fragt, was dies alles mit Mehrwertdiensten zu tun hat, ist die Rechtslage unklar. Die Branche geht zwar davon aus, nicht vom Anwendungsbereich der Vorschriften erfasst zu sein, dennoch führen die Neuregelungen zu einem erheblichen Beratungsaufwand. Mehrwertdiensteanbieter halten je nach Geschäftsmodell Telekommunikationsnetze, sonstige Infrastruktur und/oder Content vor und erbringen Dienstleistungen in einer vorgegebenen

Leistungskette. Die Abrechnung der Dienstleistungen entspricht sowohl im Innenverhältnis zwischen den an der Leistungskette beteiligten Unternehmen als auch im Außenverhältnis gegenüber dem Anrufer den gesetzlichen und regulatorischen Vorgaben und gewährleistet so, dass der Anrufer für die Inanspruchnahme der verschiedenen Dienstleistungen nur eine Rechnung, nämlich die seines Teilnehmernetzbetreibers erhält. Die vertragliche Ausgestaltung der Leistungsbeziehungen im Einzelfall spielt hierbei eine nur untergeordnete Rolle.

Auch wenn es wirtschaftlich längerfristig durchaus attraktiv für einzelne Unternehmen sein kann, über die Erweiterung ihres Geschäftsbereichs und den Status eines Finanzdienstleistungs- und/oder Zahlungsinstituts nachzudenken, ist zunächst eine schnelle und vor allem brancheneinheitliche Klärung der Rechtslage – beispielsweise in Form einer Freistellung der gesamten Mehrwertdienstbranche – von Nöten, um den Unternehmen die für ihren eigentlichen Geschäftsbetrieb erforderliche Rechts- und Planungssicherheit zu geben. Denn würde auch nur ein Teil der Anbieter vom KWG oder ZAG erfasst, wären Wettbewerbsverzerrungen die Folge, da die Anwendbarkeit der Vorschriften von den betroffenen Unternehmen nicht nur personelle und organisatorische Veränderungen, sondern auch eine besondere Einlagensicherung fordert. Die Unternehmen sind zunehmend gezwungen, sich mit branchenfremden Themen auseinanderzusetzen. Eine Entwicklung, die bis zu einem gewissen Grade dem Geschäftsbetrieb durchaus förderlich sein kann. Den Unternehmen muss daneben aber auch noch Zeit bleiben, sich auf ihr Kerngeschäft im Mehrwertdienstemarkt zu konzentrieren.



**Christian Plätke**

*Geschäftsführender Gesellschafter der  
IN-telegence GmbH & Co. KG*

## Entwicklung der Marktbereiche -> Auskunfts- und Mehrwertdienste



**Dr. Klaus-Jürgen Werner**  
Vorstand der mcn tele.com AG



**Christian Legros**  
Vorstand der mcn tele.com AG

### Statement

## Mehrwertdienste-Carrier im Wandel der Zeit

In den vergangenen Jahren sind die Ansprüche an die Mehrwertdienste-Carrier stetig gestiegen und die Anforderungen wurden immer komplexer. Früher reichte es, Service-Rufnummern zuverlässig zu schalten und einfache Routings und Statistiken zur Verfügung zu stellen. Die Technik des Carriers bestand aus einem TDM-Switch und einer IN-Plattform.

Heutzutage muss der Carrier dem Kunden ein ausgefeiltes Rufnummern-Management zur Verfügung stellen. Dazu gehören optimierte Routing-Pläne (z.B. Ursprungsrouting nach Kundenwunsch) in Kombination mit intelligenten Sprach-Dialog-Systemen. Diese ermöglichen beispielsweise den vollautomatischen Ticketverkauf oder eine Kontostandabfrage. Kostenlose Warteschleifen mit Ansage der zu erwartenden Wartezeit, Prequalifying anhand der Rufnummer und individuelle Weitervermittlung des Endkunden gehören zu wichtigen Instrumenten der Kundenbindung.

Der Betreiber der Servicenummer erwartet zudem ein umfangreiches, intuitives Online-Tool, das ihm alle gewünschten Routing-Optionen an die Hand gibt und aussagekräftige Statistiken liefert.

Darüber hinaus müssen innovative Carrier im Bereich Forderungsmanagement dem Kunden jederzeit Zugriff auf die zu erwartenden Ausfälle sowie detaillierte Status-Informationen zum laufenden Inkasso-Prozess anbieten. Die Endkundenabrechnung soll nicht nur über die Telefonrechnung (DTAG) geschehen. Alternative Abrechnungsmethoden wie zum Beispiel Online-Bezahlsysteme, Bankeinzüge oder Kreditkarten gewinnen immer mehr an Bedeutung.

Der moderne Carrier unterstützt den Rufnummernbetreiber beim Zusammenwachsen von Festnetz, Mobilfunk und Internet durch den Einsatz modernster Technik mit IP- und NGN-Anbindung und professionellen IVR- und IN-Plattformen. Diesen Entwicklungen stellt sich die mcn tele.com AG bereits seit Jahren äußerst erfolgreich. Daher wurde im laufenden Jahr ein siebenstelliger Betrag in die technische Infrastruktur investiert, um für alle zukünftigen Herausforderungen gewappnet zu sein.



Abb.: Kundenportal der mcn tele.com AG mit Routing-Manager, Statistik, Forderungs-Management, Fraud-Management etc.

## Statement

# Outsourcing als Chance in Zeiten der Finanzkrise

Die weltweite Finanzkrise hat inzwischen viele Wirtschaftszweige erreicht und vor teilweise große Probleme gestellt. Glücklicherweise wurde die Telekommunikation nicht so hart getroffen wie andere Branchen. Die Menschen möchten auch in schwierigen Zeiten nicht auf Kommunikationsdienste verzichten. Ob beruflich oder privat – Telefonieren und Surfen sind inzwischen unverzichtbare Bestandteile des Alltags für uns alle geworden.

Trotzdem sind die Zeiten auch für Telekommunikationsunternehmen schwierig: Das Geschäft mit Call-by-call- und Preselection-Diensten über das Festnetz stagniert, während der Markt für breitbandige Multimedia-Dienste weiter wächst. Doch der angekündigte Breitbandausbau kommt nur recht schleppend voran und neue Technologien führen nicht über Nacht zum Erfolg. Der anhaltende Preiskampf und das Eindringen völlig neuer Spieler in klassische Geschäftsfelder wie Mobilfunk oder DSL gefährden die Ertragsituation der Arrivierten zunehmend. Insgesamt bekommen die Kunden heute immer mehr Leistung für weniger Geld. In Zeiten des Wachstums wurden zudem fehlende Automatismen, Systeme und Tools vielfach durch teure Workarounds und Insellösungen kompensiert.

Das Thema Outsourcing ist deshalb heute aktueller denn je: Gerade in Krisenzeiten ist es wichtig, interne Ressourcen nicht mit Aufgaben zu belasten, die spezialisierte Firmen schneller, besser und günstiger erledigen können. Die Konzentration auf die eigenen Kernkompetenzen setzt wertvolle Ressourcen für die Gewinnung neuer und die bessere Betreuung bestehender Kunden sowie für notwendige Infrastruktur-Investitionen frei. Ein

weiterer Vorteil des Auslagerns liegt in der Steigerung der Liquidität: Durch das Einschalten eines Spezialisten können Ausfallquoten verringert, Prozessdurchlaufzeiten minimiert und daraus entstehende Verluste reduziert werden. Die Systeme und Prozesse des externen Partners erfüllen darüber hinaus höchste Anforderungen in puncto Qualität, Sicherheit und Effizienz. Eins ist dabei besonders wichtig – das Vertrauen in den Dienstleister. Dies wird nur erreicht durch ständigen Informationsaustausch mit dem Kunden, feste Ansprechpartner im Tagesgeschäft, die offene Auseinandersetzung mit kritischen Anregungen sowie kurze Reaktionszeiten bei Störungen und natürlich durch zertifizierte Hard- und Software. Das Allerwichtigste dabei: Qualifiziertes Personal, das die ausgelagerten Prozesse der Kunden so betreut, als würden sie inhouse ablaufen. Lag der Schwerpunkt bisher primär auf der Auslagerung einzelner Teilbereiche (Billing, Customer Care, Vertriebspartner), so werden inzwischen immer häufiger Aufträge zur Übernahme vollständiger Geschäftsprozesse an externe Lieferanten vergeben (Full-Service Outsourcing).

Die mr. nexnet hat diesen Trend bereits vor geraumer Zeit erkannt und bietet Unternehmen seit nunmehr zehn Jahren modulare Outsourcing-Dienstleistungen für die gesamte Prozesskette an – das umfangreiche Portfolio reicht vom Auftragsmanagement über Abrechnung und Forderungsmanagement inklusive Inkasso bis hin zum Customer Service. Dabei wurde die Wertschöpfungskette stetig weiter entwickelt und durch die Eingliederung in die mr. net group u.a. um das Angebot von Internet-, Telefonie- und Mehrwertdiensten oder mobile Internet- und Portallösungen ergänzt.



**Gerhard Wacker**

Geschäftsführer mr. nexnet GmbH & CO. KG

\* 13.01.1943

† 18.11.2009



**Alexander Borgward**  
Geschäftsführer NEXT ID GmbH

## Entwicklung der Marktbereiche -> Auskunfts- und Mehrwertdienste

### Statement

## Auskunfts- und Mehrwertdienste: Neue Perspektiven schaffen!

In der fortschreitenden Digitalisierung von Inhalten, der zunehmenden Personalisierung von Kommunikation und der weiteren Verbreitung des mobilen Internets stecken viele Risiken, aber noch mehr Chancen für die Auskunfts- und Mehrwertdienste. So sollen den Prognosen zahlreicher Marktforscher zufolge in Zukunft vor allem neue Dienste für positive Impulse im Telekommunikationsmarkt sorgen.

Zwei wesentliche Bedingungen müssen aber erfüllt sein, damit die Branche von diesen Trends profitieren kann. Zum einen muss der Fortbestand bestehender Geschäftsmodelle als Basis für neues Wachstum gewährleistet sein. Zum anderen bedarf es zukunftsfähiger rechtlich-regulatorischer Gestaltungsspielräume, die Innovationen zulassen und fördern. Beides wird durch die Regulierungspraxis der BNetzA und einer Reihe weiterer gesetzlicher Regelungen bedroht. Nach wie vor sorgen die Pläne der BNetzA im Nummerierungsbereich für Unsicherheit. So soll die Weitervermittlung über Auskunftsruftnummern ohne ersichtliche Notwendigkeit erheblich eingeschränkt werden. Das reine Angebot eines Auskunftsdienstes ist ohne zusätzliche Geschäftsmodelle heute bereits kaum mehr profitabel zu betreiben. Auch die vorgesehenen Einschränkungen in den Gassen 0900 und 0180 gefährden viele über Jahre mit hohem wirtschaftlichem Einsatz aufgebaute Geschäftsmodelle und Arbeitsplätze. Dabei benötigt die Branche gerade jetzt einen marktgerechten Orientierungsrahmen, der den aktuellen wirtschaftlichen Gegebenheiten Rechnung trägt.

Ein weiteres virulentes Thema ist der § 160 Abgabenordnung (AO). Dieser verpflichtet die Verbindungnetzbetreiber zu dem schwierigen, kostspieligen Nachweis, dass Diensteanbieter

im Ausland dort auch tatsächlich wirtschaftlich tätig sind. Ansonsten drohen gravierende steuerrechtliche Nachteile. Dies stellt eine erhebliche wirtschaftliche und teilweise sogar existenzielle Belastung dar und bindet wichtige Investitionsmittel für die Netz- und Infrastruktur oder die Entwicklung neuer Dienste.

Die Änderung des Kreditwirtschaftsgesetzes (KWG) und das Zahlungsdiensteaufsichtsgesetz (ZAG) haben zur Folge, dass viele Telekommunikationsanbieter künftig einer Bank gleichstünden und damit allen Anzeige- und Genehmigungspflichten sowie Vorschriften über Liquidität und Eigenkapitalausstattung unterfielen. Hier arbeitet der VATM zusammen mit der Bundesanstalt für Finanzaufsicht (BaFin) an einer Lösung für die Branche.

Dieses sind nur einige Aufgaben, die wir gemeinsam bewältigen müssen, um bestehende Geschäftsfelder zu sichern und neue Perspektiven für unsere Branche zu erschließen. Wir werden uns daher auch 2010 aktiv im VATM für eine weitsichtigere und wirtschaftsorientierte Regulierungspolitik einsetzen, welche die Bedeutung der Anbieter und deren zukünftigen Beitrag zur Wertschöpfung in den verschiedenen Märkten erkennt und entsprechend unterstützt. Dazu müssen wir auch den Mehrwert unserer Branche gegenüber Markt und Politik noch deutlicher als bisher herauszustellen. Bereits heute stützen sich zahlreiche Unternehmen auf Mehrwertdienste als Refinanzierungsquelle oder als integralen Baustein ihrer Geschäftsmodelle. Einen ersten Schritt in diese Richtung haben der VATM und einige Mitgliedsunternehmen mit der Beauftragung einer Studie beim WIK-Institut zu den gesamtwirtschaftlichen Aspekten unserer Branche getan.

## Statement

# „Mehrwert“ durch Branchenlösungen und Nutzerfreundlichkeit

Servicerufnummern und Mehrwertdienste auf einer ausgereiften technischen Plattform gehören mittlerweile zum Standardrepertoire vieler TK-Anbieter. Der hohe Wettbewerbsdruck hat die Preise in den letzten Jahren jedoch spürbar sinken lassen. Um langfristig erfolgreich zu sein, müssen sich Anbieter auf diese veränderten Marktbedingungen einstellen. Die zunehmende Konvergenz von Telefonie – mobil und Festnetz – mit E-Mail und Internet macht es außerdem notwendig, Mehrwertdienste im Gesamtkontext der Kommunikationsanforderungen eines Unternehmens und der jeweiligen Branche zu betrachten. Hier müssen die Integration von Kommunikationskanälen sowie die Nutzerfreundlichkeit für Kunden im Vordergrund stehen – eine Lösung allein hat keine Zukunft.

### Mit spezialisierten Partnern zur Branchenlösung

Viele TK-Unternehmen haben Servicerufnummern, Telefonkonferenzen oder Sprachportale im Angebot. Eine Differenzierung ist über den Preis jedoch kaum möglich, stattdessen werden sich Mehrwertdiensteanbieter langfristig mehr an den Bedürfnissen einzelner Branchen orientieren müssen. Dabei reicht es nicht, das klassische Angebotsportfolio auf neue Branchen zu übertragen und beispielsweise Sprachportale für Self-Serviceangebote, Banken oder Arztpraxen zur Verfügung zu stellen. Eine Lösung für diese Zielgruppen muss den sehr hohen Sicherheits- und Datenschutzanforderungen gerecht werden. Das können Mehrwertdiensteanbieter jedoch allein kaum leisten. Hier gilt es, Spezialisten beispielsweise aus dem Security-Umfeld als Partner zu gewinnen, um sodann Lösungen zu realisieren, die den spezifischen Anforderungen der Branche an Sicherheit, Datenschutz oder Routing tatsächlich entsprechen und durch ihr Anwen-

dungsszenario einen echten Mehrwert bieten.

### Nutzerfreundlichkeit wird zum Wettbewerbsfaktor

Zugleich muss eine Lösung beispielsweise für Arztpraxen der Klientel Rechnung tragen. Es muss also für einen Studenten genauso einfach sein, das Ergebnis eines Gesundheitschecks oder einer Blutuntersuchung abzufragen wie für eine Rentnerin. Nutzerfreundlichkeit ist hier das Stichwort. Die sucht man allerdings bisher in vielen Fällen vergebens. Soll jedoch eine Zielgruppe jenseits der internet- und technikaffinen Anwender adressiert werden, wird Nutzerfreundlichkeit zur entscheidenden Voraussetzung für die Akzeptanz des Angebots. Ein wichtiger Punkt ist dabei, die Präferenz des Anwenders für einen bestimmten Kommunikationskanal zu respektieren. Das heißt im Klartext nicht nur Fax-to-Mail, sondern beispielsweise auch automatisches Vorlesen von E-Mails oder SMS über das Telefon. Bislang fehlen standardisierte Schnittstellen, um schnell und einfach Lösungen zu entwickeln, die mehrere Kommunikationskanäle kombinieren und die Integration von Sicherheitslösungen erlauben. Hier sind die Mehrwertdiensteanbieter gefordert, aktiv die intelligente und innovative Verknüpfung der Spezialgebiete voranzutreiben. Nur so können sie langfristig ihre Wettbewerbsfähigkeit sichern.



**Christian Horn**

Geschäftsführer der  
SNT Multiconnect GmbH & Co. KG





**Ralf G. Schäfer**  
Senior Consultant  
WIK-Consult GmbH

Gastbeitrag

## Auskunfts- und Mehrwertdienste: Marktnische im TK-Sektor oder mehr?

Auskunfts- und Mehrwertdienste (im Folgenden mit AMWD abgekürzt) stellen eine besondere Form elektronischer Kommunikationsdienste dar. Sie sind gekennzeichnet durch eine unmittelbare Integration von originären Übertragungsleistungen in TK-Netzen, inhaltlichen Zusatzleistungen und Abrechnungsprozessen. Bei der inhaltlichen Komponente kann es sich vom Grundsatz her um Sprache, Daten oder multimediale Inhalte handeln, deren Erbringung jeweils untrennbar an die Nutzung der TK-Netzinfrastruktur gekoppelt ist.

Im deutschen TK-Markt finden sich im Wesentlichen zwei Formen von AMWD: Dienste, die über Servicerrufnummern abgewickelt werden, und mobilfunkspezifische Dienste. Dienste über Servicerrufnummern umfassen 0800-Freephone-Dienste, 0180-Service-Dienste, 0900-Premium-Rate-Dienste, 0137-MABEZ-Dienste<sup>1</sup> und 118xy-Auskunftsdienste. Zu den mobilfunkspezifischen Diensten gehören Premium-SMS/-MMS, Premium-Voice-Dienste und Payment-Dienste. Während die Servicerrufnummern im Regelfall aus Fest- und aus Mobilfunknetzen gleichermaßen erreichbar sind, können mobilfunkspezifische Dienste über entsprechende Kurzwahlnummern nur von Mobilfunkteilnehmern genutzt werden.

Der integrative Charakter von AMWD impliziert, dass zur Bereitstellung der Dienste komplexere Abläufe notwendig sind als bei herkömmlichen, auf die reine Übertragungsleistung fokussierten TK-Diensten. Neben Betreibern von Teilnehmer- und Verbindungsnetzen ist daher eine Reihe weiterer Funktionen bzw. Institutionen in die Leistungserbringung involviert: AMWD-Plattformbetreiber, Inhalteanbieter und unterstützende Dienstleister wie z.B. Call-Center,

technische Ausrüster/Systemanbieter, Inkassounternehmen oder Werbe-/Medienindustrie. Marktuntersuchungen von WIK-Consult haben gezeigt, dass neben Großunternehmen vor allem eine Vielzahl kleinerer und mittlerer Unternehmen im Zusammenhang mit der Entwicklung und Erbringung von AMWD tätig sind. Insofern sind AMWD gerade für den Mittelstand in Deutschland als Tätigkeitsfeld von besonderer Bedeutung.

Nach aktuellen Schätzungen setzen ca. 400.000 Unternehmen in Deutschland AMWD im Rahmen ihrer Geschäftsprozesse ein, d.h. sie bieten zumindest einzelne ihrer Leistungen privaten oder geschäftlichen Nachfragern über AMWD an. Wesentlich ist in diesem Zusammenhang, dass nicht nur einzelne Branchen die Stärken von AMWD zu ihrem Vorteil einsetzen. AMWD haben vielmehr in nahezu allen Branchen und Sektoren der Volkswirtschaft eine zum Teil zentrale Bedeutung für die jeweiligen wirtschaftlichen Aktivitäten. Sie stellen ein wichtiges Bindeglied dar, um eine effiziente Interaktion zwischen Wirtschaftseinheiten, die eine Leistung bereitstellen, und den zugehörigen Endkunden zu ermöglichen.

Versandhandel, Teleshopping, Telebanking, Telefonauskunft (einschließlich Weiterleitung), Call In-TV/Participation-TV, Technik-Support (z.B. für Computer, Consumer Electronics, Haushaltsgeräte), Kundenbetreuung (z.B. für Energieversorger, Versicherungen, TK-Anbieter, Automobilclubs), Informations-Hotlines (z.B. für Konsumgüterindustrie, Einzelhandel, Touristikunternehmen) und Unterhaltungsangebote (z.B. Lebensberatung, Astrologie, Adult-Content) stellen nur einige der unzähligen Einsatzfelder von AMWD dar. Aus dieser beispielhaften Aufzählung wird

<sup>1</sup>Massenverkehr zu bestimmten Zielen

deutlich, dass die inhaltliche Komponente von AMWD einerseits eine eigenständige Dienstleistung umfassen kann. Andererseits können die über AMWD erbrachten Leistungen aber auch wesentliche „Produktions-/Inputfaktoren“ darstellen, die andere wertschöpfende Unternehmensaktivitäten überhaupt erst ermöglichen.

Der besondere Mehrwert von AMWD ergibt sich für die nutzenden Unternehmen durch die zugrunde liegende Integration von TK-Übertragung, Inhalt und Abrechnung. Diese besondere Eigenschaft stellt den Unternehmen eine Reihe von Funktionen zur Verfügung, auf die sie durch den Einsatz von AMWD zugreifen können:

- **Verkaufskanal:** Vertrieb von Leistungen einschließlich des damit verbundenen Vertragsabschlusses mit Endkunden.
- **Transportkanal:** physische Distribution von Leistungen im Rahmen eines Transportmittel-Mix im Anschluss an den Verkauf der Leistung.
- **Inkassokanal:** Fakturierung und Inkasso der Inanspruchnahme von Leistungen einschließlich Fraud Prevention.
- **Instrument zur Kontaktsteuerung:** parameter-abhängiges Call-Routing mit Automatisierungsfunktionen und Anrufstatistiken.
- **Speichermedium:** Speicherung von Inhalten zur Distribution an Endkunden sowie Dokumentation von Vertragsabschluss und Inanspruchnahme von Leistungen.

Der Markt für AMWD ist seit der Liberalisierung ein sehr dynamisches Teilsegment des TK-Marktes in Deutschland. Dies zeigt sich sowohl in der Entwicklung der Marktvolumina und in der Zahl der Marktspieler als auch in der angebotenen Palette von Produkten und Dienstleistungen. Marktstruktur und Wettbewerb im AMWD-Markt haben sich in den letzten Jahren nachhaltig verändert. Zu dieser Veränderung hat insbesondere beigetragen, dass der Druck auf die Marktteilnehmer im TK-Sektor gewachsen ist, Umsätze außerhalb des klassischen Telefongeschäfts zu generieren.

Das Gesamt-Marktvolumen für AMWD in Deutschland im Jahr 2009 liegt nach Schätzungen von WIK-Consult bei etwa 2,8 Mrd. €. Die Umsatzentwicklung innerhalb des AMWD-Markts verläuft allerdings uneinheitlich. Bei AMWD über Servicenummern zeichnet sich aufgrund von Substitutionseffekten und ungünstiger externer Rahmenbedingungen seit kurzer Zeit ein Rückgang von Verkehrsminuten und Umsätzen ab. Das Marktvolumen für sprachbasierte AMWD über Servicrufnummern im Jahr 2009 schätzt WIK-Consult auf rund 1,7 bis 1,8 Mrd. €. Mobilfunk-spezifische Dienste haben dagegen nach einer starken Wachstumsphase bis 2009 ein Umsatzniveau von deutlich über eine Mrd. € erreicht. In diesem Teilbereich wird nach Einschätzung von WIK-Consult zumindest in naher Zukunft ein weiteres aber abgeschwächtes Wachstum stattfinden.

Aus einer gesamtwirtschaftlichen Perspektive kann die wirtschaftliche Bedeutung von AMWD allerdings erst dann angemessen beurteilt werden, wenn neben den unmittelbaren Primäreffekten im TK-Sektor auch nachgela-

gerte Sekundär-/Tertiäreffekte in anderen Sektoren der Volkswirtschaft in die Betrachtung einfließen. Eine aktuelle Studie von WIK-Consult liefert hierzu bemerkenswerte Ergebnisse.

Über die direkten Umsätze im Bereich AMWD hinaus ergeben sich indirekte Umsätze im Wesentlichen über Vertriebsaktivitäten/Zahlungsflüsse, die durch die AMWD-Nutzung ausgelöst werden (z.B. in den Bereichen Versandhandel und Teleshopping). In den nachgelagerten Branchen wird mittelbar ein Umsatzvolumen von rund 13 Mrd. € generiert, d.h. nahezu das 4,5-fache des originären AMWD-Umsatzes.

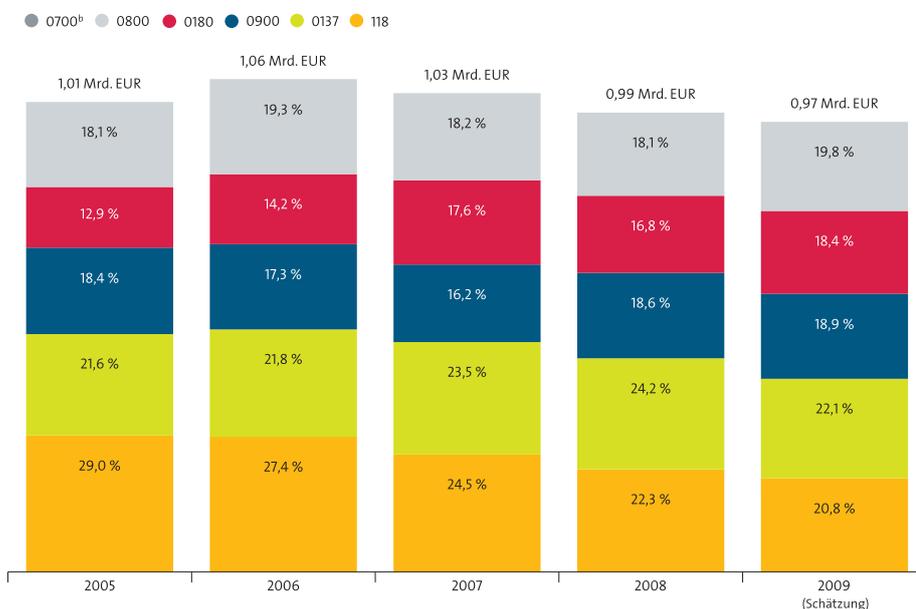
Für die Erbringung von AMWD sind in nachgelagerten Branchen insgesamt rund 240.000 Beschäftigte tätig. Diese Zahl setzt sich zusammen aus ca. 200.000 Mitarbeitern, die in Call Centern in der Abwicklung von AMWD tätig sind, sowie ca. 40.000 Beschäftigten bei Inhaltenanbietern, die für die strategische und operative Steuerung der AMWD-Abwicklung in internen bzw. externen Call Centern verantwortlich sind.

Für die Erbringung von AMWD wird in nachgelagerten Branchen eine Wertschöpfung im Umfang von insgesamt rund 12 Mrd. € pro Jahr geleistet. Dahinter steht zum einen die Wertschöpfung aus der operativen Abwicklung von AMWD im Bereich von Call Centern in einer Größenordnung von ca. 8,2 Mrd. € (insbesondere Gehälter, Investitionen in technische Anlagen und weitere Einrichtungen sowie Managementkosten aus dem Call-Center-Teilbereich Inbound-Telefonmarketing). Zum anderen zählt dazu die Wertschöpfung in Höhe von ca. 3,5 Mrd. €, die durch die Bewerbung von AMWD in unterschiedlichen Print-, TV-, Rundfunk- und Onlinemedien generiert wird. Zusammengefasst lässt sich die Ausgangsfrage „Auskunfts- und Mehrwertdienste: Marktnische im TK-Sektor oder mehr?“ somit klar beantworten. AMWD spielen in weiten Teilen der Volkswirtschaft eine nicht unerhebliche Rolle für die Erbringung wertschöpfender Unternehmensaktivitäten und haben auch in quantitativer Hinsicht eine nicht zu vernachlässigende wirtschaftliche Relevanz. Insofern stellen AMWD ein bedeutsames und inhaltlich komplexes Anwendungsfeld von TK-Diensten und nicht nur eine unwesentliche Nische im TK-Sektor dar.

#### Wettbewerberumsatz mit IN<sup>a</sup>- und Auskunftsnummern nach Nummerntyp

a) Dazu zählen Verbindungen zu Festnetz-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. b) 0700 = 0 Prozent.

Nicht berücksichtigt sind die Umsätze der Deutschen Telekom AG sowie mobilfunk-spezifische Dienste.







**Alf Henryk Wulf**

Vorstandsvorsitzender der  
Alcatel-Lucent Deutschland AG

Entwicklung der Marktbereiche -> **Ausrüster** / Outsourcing / Beratung

### Statement

## Offene Netze – der Königsweg für den Breitbandausbau in ländlichen Gebieten

Wissen und Informationen sind der Schlüssel zu mehr Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit in und für Deutschland. Der Weg in die Wissensgesellschaft führt dabei in vielerlei Hinsicht über moderne Infrastrukturen. Eine zentrale Infrastruktur, deren Bedeutung in der Zukunft noch wächst, ist die Telekommunikation. Noch aber gibt es jedoch viele „weiße Flecken“ in ländlichen Gegenden, die gering oder gar nicht mit adäquater Netzkapazität versorgt werden. Den vollen volkswirtschaftlichen Nutzen entfalten Breitbandinfrastrukturen allerdings nur, wenn sie flächendeckend installiert sind.

Die Bundesregierung greift mit der Breitbandstrategie die Problematik offensiv auf. Sie gibt einen Rahmen vor, den Industrie und Politik in enger Zusammenarbeit umsetzen müssen. Dabei kommt es darauf an, durch zukunftsgerichtete Investitionen den bestmöglichen volkswirtschaftlichen Nutzen zu generieren. Damit Deutschland gestärkt aus der Krise kommt, unterstützt die Politik mit einem Bündel von Maßnahmen und – wo notwendig – auch mit Fördergeldern den Ausbau der Breitbandinfrastruktur. Geeignete Technologien und Geschäftsmodelle, um die weißen Flecken zu reduzieren, entstehen im Wettbewerb.

Technologisch kommt der Ausbau von Glasfaser im Anschlussbereich genauso in Frage wie LTE oder auch Wimax. Richtungsweisend wird dabei die investitions- und wachstumsorientierte Regulierung sein. Sie wird mit den richtigen Rahmenbedingungen dafür sorgen, dass der Breitbandausbau im Wettbewerb finanziert werden kann. Das ermöglicht Innovationen und reduziert die Investitionskosten für den Breitbandausbau. Daher kommen auch

neben der Deutschen Telekom alternative Provider, Stadtnetzbetreiber sowie Kommunen und deren Stadtwerke als Investoren in Frage. Offene Netze nach dem Open-Access-Modell schaffen eine intelligente Arbeitsteilung und Partnerschaft, die es ermöglicht, die enormen Investitionskosten beim Aufbau einer Glasfaserinfrastruktur zu bewältigen. Damit ergeben sich – speziell in ländlichen Gebieten – positive Geschäftsmodelle. Das neue Open-Access-Prinzip trennt Aufbau, Betrieb und Dienstangebot. Stadtwerke stellen dabei beispielsweise eine flächendeckende Glasfaserinfrastruktur bereit, Diensteanbieter und Betreiber nutzen dieses offene Netz für Hochgeschwindigkeitsinternet und interaktive Dienste. Die Vorteile liegen insbesondere in der Aufgabenteilung.

Alternativen Betreibern von offenen Netzen bietet sich ein gangbarer Weg zur Differenzierung im Wettbewerb. Statt in die Flatrate-Falle zu laufen und lediglich als Datentransporteur zu agieren, sollten und können sie hier so genannte „High Leverage Networks“ aufbauen. Sie bieten Endkunden die gleichen Leistungen, egal ob sie zu Hause, im Büro oder unterwegs sind. Dank hoher Bandbreiten, integrierter Mehrdienste-Architektur und weil diese Netze Anwendungen und Dienste „intelligent“ erkennen können, eröffnen sie dem Betreiber das entscheidende Extra, um sich vom Wettbewerb abzuheben. Open-Access-Networks in Kombination mit High-Leverage-Networks bieten Netzbetreibern so eine realistische und vielleicht sogar wegweisende Wachstumsperspektive – der Königsweg für den Breitbandausbau in ländlichen Gebieten.

## Statement

# Unsere Branche hat so große Möglichkeiten

Es war das Jahr der Wahl und deshalb ein ruhiges Jahr. Es war ein beunruhigendes, denn es war das Jahr der Wirtschaftskrise. Zu Beginn des Jahres drohte die Bankenkrise der Wirtschaft den Boden zu entziehen. Am Ende des Jahres hat die Wirtschaft ihren neuen Grund gefunden und sucht ihren Grad nach oben. Es begann mit einer bis heute nicht bewältigten Bankenkrise und endet mit dem IT-Gipfel, der uns vor Augen führt, wo Deutschland und wo unsere Branche wirklich steht.

Die Dynamik der hiesigen TK-Branche blieb auch in diesem Jahr ungebrochen, doch hat die Marktveränderung deren Schärfe umgelenkt. Man hat freilich die Sättigung der großen Massenprodukte wie xDSL und Mobile längst gesehen, die verheerende Auswirkungen wettbewerblicher Preisverfälle gefürchtet, aber ebenso schnell und ernüchternd festgestellt, dass kein ebenso schlank geschnittenes Nachfolgeprodukt für den Massenmarkt auf einer RollOut-Palette bereitsteht.

Connected Home oder Connected Office legen sich als Nachfolger nahe, getrieben insbesondere von IPTV und Content Delivery. Aber pure Verlängerung der Access-Produktlinien sind sie beileibe nicht, da deren RollOut technisch und logistisch komplex ist, die Operational Excellence hohe Anforderungen stellt und neue Partnerschaften mit Endgeräteanbietern und zur Standardisierung erst neu gestaltet werden müssen. Ins Auge fällt jedenfalls, dass diese neue Generation von Privatkundenprodukten hie und da die operative Komplexität von Geschäftskundenprodukten erreicht. Dem wird man sich stellen, was Zeit erfordern wird. Deswegen haben viele ihre Dynamik nach innen gewandt, sich organisatorisch neu auf-

gestellt und auf die Geschäftskundenprodukte besonnen, die nun nach Jahren neu in den Mittelpunkt geraten.

Die neue Generation der Geschäftskundenprodukte geht ihrerseits über ihre Basis der MPLS-VPNs, i.e. über die intelligente Connectivity hinaus, indem sie weitere intelligente Applikationen einbindet – ohne die Standardisierung zu vernachlässigen. Die großen kommenden Applikationen im E-Health, E-Government, für Schulen und Universitäten, in E-Education, in der E-Distribution etc. werden ohne das nicht zu bewältigen sein. Derselbe Grund ermöglicht neue Formen der digitalen Zusammenarbeit, die den Firmen Zukunft sichert, weil nur über moderne Formen der Collaboration Effizienz und Innovationsstärke möglich werden.

Über und hinter allem steht der Ausbau einer modernen, auch im internationalen Vergleich kompetitiven Breitband-Infrastruktur NGA. Um zu markterweiterndem Wachstum zurückzukehren, muß Fibre to the Home unser Ziel in diesem Lande bleiben. Es wird Zeit und beste kreative Ideen kosten, aber es ist unabdingbar für dieses Land, unsere Kinder und unsere Kunden. Cisco hat ein Konzept 2012 auf den Weg gebracht, um unsere Regierung, unsere Service-Provider-Kunden und die Öffentlichkeit mit Konsequenz auf diesem Weg zu unterstützen. Hoffen wir, dass bald der Knoten platzt und wir nach einem verhaltenen Jahr die neuen Möglichkeiten endlich nutzen und zur alten Dynamik zurückkehren können zum Vorteil aller.



**Bernhard Demuth**

Director Internet Business Solutions  
Group der Cisco Systems GmbH



**Nick Jensen**

CEO der Dialogic Corporation

Entwicklung der Marktbereiche -> **Ausrüster** / Outsourcing / Beratung

## Statement

### Mobile Video oder die Suche nach der Killerapplikation

Das Wort „Killerapplikation“ wurde noch vor wenigen Jahren als Schlagwort benutzt, welches sich viele Präsentationen und Vorträge zu Eigen machten, um die Aufmerksamkeit der Leser und Zuhörer zu erlangen. Heutzutage ist es jedoch verpönt bzw. wird im Zusammenhang mit eher negativen Empfindungen assoziiert.

Dennoch ist die Suche nach dem „heiligen Gral“ immer noch die Zielsetzung vieler Unternehmen im mobilen Telekommunikationsmarkt.

Im asiatischen und amerikanischen Raum haben sich Videodienste als ein wichtiger Dienst entwickelt. Nicht zuletzt durch die „Youtube-Generation“ wird dieses Thema immer interessanter für ServiceProvider, Carrier, Entwicklungsunternehmen, aber auch für die unterschiedlichsten Dienstleistungsunternehmen aus den verschiedensten Branchen wie z.B. Multimedia, Banken, Verkehr, Print, Marketing ...

Wurden mobile Videoangebote früher in erster Linie durch den „Adult Content“-Sektor ins Gespräch gebracht, so sind es mittlerweile die vielfältigsten Möglichkeiten und Ideen, die realisiert werden. Beispiele sind: Logo und Skin Detection, Location Based Recognition, Avatar Animation, Tamper detection, Ad insertion und weitere interessante und neue Services. Besonders interessant und wichtig werden diese Services vor dem Hintergrund neuer europäischer Regulierungen im Zusammenhang mit InternetContent und Sicherheit.

Die Gesellschaft wandelt sich mehr und mehr zu einer multimedialen, hoch mobilen Informations- und Kommunikationsgesellschaft.

Bewegte Bilder und Ton ermöglichen diesem Trend, auch über klassische Kommunikationsmedien gerecht zu werden. Die anfänglich technischen Schwächen sind Geschichte. Heutzutage ist es möglich, Video-Übertragungen in einer hohen Qualität bei geringer Bandbreite bereitzustellen. Die notwendigen Codecs sind verfügbar und etabliert. Die Nutzung verschiedenster Codecs werden durch intelligente Systeme unterstützt. Video-Verbindungen zu einem nicht videofähigen Endgerät sind möglich, da in diesem Fall lediglich der Audio-Stream übertragen wird. Die Versorgung mit videofähigen Endgeräten steigt stetig.

Somit wandeln sich bekannte Mehrwertdienste wie SMS, IVR, Konferenzen zu VideoSMS, Interactive Voice Video Response und zu Video-Konferenzen. Die neue Welt des Web2.0 unterstützt diesen Trend und wird in den nächsten Jahren durch die bekannten wie auch neue Player getrieben. Neben Google werden sich neue Firmen in diesem Bereich etablieren und einen neuen Geschäftsbereich kreieren. Neue wie klassische Telekommunikationsinfrastrukturen können mit dem Dienst ausgestattet werden, egal ob NGN, IMS oder die klassischen proprietären Systeme. Natürlich sind die neuen Plattformen prädestiniert für die schnelle Videotechnologie und deren Anforderungen.

Ist somit Video die neue Killerapplikation? Die Antwort lautet „Nein“, aber Video wird ein Mehrwertdienst sein, der durch einen eigenen Wirtschaftsbereich repräsentiert und in den nächsten Jahren deutliche Zuwachsraten aufweisen wird.

## Statement

### Breitband für alle

Das Ziel ist anspruchsvoll: Mit dem flächen-deckenden Breitbandausbau will sich ganz Deutschland fit für die Informationsgesellschaft machen. Bei dieser nationalen Infrastrukturaufgabe sieht sich Ericsson als Technologieführer der Telekommunikationsbranche in einer besonderen Verantwortung. Schließlich geht es in den nächsten Jahren vor allem darum, die digitale Kluft zwischen Stadt und Land zu schließen, also die Zukunftsfähigkeit der ländlichen Regionen zu sichern. Welche Technik dabei zur Anwendung kommt, richtet sich meist nach den örtlichen Gegebenheiten. In einigen Regionen werden neue Glasfaserleitungen verlegt werden. Wo dies jedoch nicht wirtschaftlich zu realisieren ist, werden funkttechnische Lösungen zum Einsatz kommen.

Egal, ob Festnetz oder Funktechnik: Das Angebot von Ericsson umfasst alle Technologien, die für den Netzausbau in Deutschland benötigt werden. Dazu gehören nicht nur Festnetzlösungen wie ADSL+, VDSL2 und GPON, die derzeit modernste Glasfaserzugangstechnologie. Wo eine schnelle Schließung von ländlichen Versorgungslücken ansteht, helfen bewährte Funklösungen von Ericsson weiter. In zahlreichen Gemeinden kommen bereits heute Richtfunkstrecken zum Einsatz, die von der bundesweit tätigen Ericsson Services GmbH bereitgestellt werden. Dieses Netz umfasst mehr als 5.100 Richtfunkverbindungen, die auf Wunsch Bandbreiten von 2 Mbit/s bis 1 Gbit/s erreichen. Die „Ericsson DSL-Connect“ genannte Lösung kann von Netzbetreibern und lokalen Diensteanbietern schon heute nahezu überall als gemietete Dienstleistung bestellt werden.

Das Ganze ist denkbar einfach: In der Nähe des örtlichen Kabelverzweigers wird lediglich

ein etwa sieben bis zehn Meter hoher Mast mit einer Richtfunkantenne benötigt, die den schnellen Zugang zum Internet-Backbone herstellt. Die letzte Meile in die Haushalte und Unternehmen lässt sich konventionell durch vorhandene Telefonkabel oder lokale Funktechniken überbrücken.

Durch die Nutzung der Digitalen Dividende wird zukünftig auch der schnelle Mobilfunk die benötigten Breitbandverbindungen in den ländlichen Raum bringen. Als Technologie- und Innovationsführer ist Ericsson hier ganz vorn dabei: So ist Ericsson technisch nicht nur an rund der Hälfte aller weltweiten HSPA-Netze beteiligt. Auch im Bereich der neuen LTE-Technologie ist Ericsson führend: Im Frühjahr 2009 haben Ericsson und der Netzbetreiber TeliaSonera in Stockholm die weltweit erste kommerziell genutzte LTE-Basisstation in Betrieb genommen.

Mobile Breitbandtechnik von Ericsson arbeitet bereits heute in einigen Ländern auf ähnlichen Frequenzen, wie sie in Deutschland durch die Digitale Dividende freiwerden. Pilotprojekte, bei denen die neuen Möglichkeiten vor Ort ausgelotet werden, wurden in Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Baden-Württemberg und Hessen bereits gestartet. Und das Beste ist: Es zeigt sich, dass die neue Technik schnell aufgebaut ist und zuverlässig funktioniert.



**Carsten Ahrens**

*Geschäftsführer Ericsson GmbH*



**Michael Hané**

Next Generation Network Executive PMP  
von IBM Deutschland GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> **Ausrüster** / Outsourcing / Beratung

Statement

## Mit smarterer Telekommunikation die Welt verbinden

Instrumentiert, vernetzt und intelligent – das ist der Dreiklang der IBM Vision „A Smarter Planet“ für die vernetzte Welt von morgen. Für die Telekommunikation bedeutet dies: Instrumente wie Handys, Notebooks oder PDAs tauschen über die unterschiedlichsten Netze intelligent Daten und Informationen aus. Eine smarte Telekommunikation, die auf dem reibungslosen Zusammenspiel von Hardware, Software und Services basiert, ist nicht nur auf den Datenaustausch ausgelegt, sondern auch auf die intelligente Verarbeitung dieser Informationen. IBM hat sich zum Ziel gesetzt, mit den Konzepten von „A Smarter Planet“ eine solche Telekommunikation für die private und geschäftliche Welt zu verwirklichen.

Welche Anforderungen dabei die Menschen an die Welt der Telekommunikation stellen, hat IBM in ihrer weltweiten Studie „2009 Global Telco Consumer Survey“ ermittelt: So sind hier-

zulande Kosten, Netzwerkqualität, Kundenservice sowie Sicherheit und Datenschutz die wichtigsten Auswahlkriterien für einen Anbieter. Vor allem die Sicherheit hat an Bedeutung gewonnen, da der Austausch von digitalen Inhalten wie Video-, Audio- und Bilddaten über Internet, TV, Handy und PDAs stetig zunimmt. Nur wenn der vertrauliche Umgang mit den Daten gewährleistet ist, sind Privatleute und Unternehmen dazu bereit, ihre Informationen auf die Reise durch das Internet zu schicken.

Marktführende Telekommunikationsunternehmen haben dies erkannt und sind dabei, sich mit entsprechenden Change-Strategien auf die veränderten Anforderungen einzustellen. Neben mehr Sicherheit arbeiten sie an allen Stellschrauben, die für die Kunden als Auswahlkriterien wichtig sind: Durch Maßnahmen des Service- und Asset-Managements senken sie etwa bei Mobilfunknetzen ihre Energiekosten um bis zu 30 Prozent und geben die Kosteneinsparungen direkt an ihre Kunden weiter. Und durch den Einsatz von innovativen IBM-Werkzeugen, Methoden und Verfahren können Anbieter ihre Services besser auf die Kundenwünsche abstimmen und so dem gerade in Deutschland häufigen Anbieterwechsel nachhaltig entgegenwirken.

Eine smarte Telekommunikation erfasst alle Lebensbereiche und Geschäftsfelder, um Daten und Informationen nicht nur auszutauschen, sondern sie auch stets zum Wohle aller einzusetzen. Sie erfasst alle Bereiche, egal ob es sich um private Daten, Gesundheit, Energieversorgung oder geschäftliche Daten wie aus der Fertigung oder Logistik handelt.



## Statement

# Ausbau von Mobilfunknetzen tilgt weiße Flecken

Flächendeckender Ausbau breitbandiger Kommunikationsnetze – darin liegt seit Jahren eine Forderung an Politik und Wirtschaft. ZTE begrüßt die Breitbandinitiative der Bundesregierung und auch, dass manche Bundesländer ebenfalls den Breitbandausbau fördern – wie z.B. Nordrhein-Westfalen mit seinem 2008 veröffentlichten Leitfaden zur „Breitbandförderung im ländlichen Raum“. Dennoch können nicht alle sogenannten weißen Flecken mit dem Ausbau mit Glasfaser für den Breitbandanschluss wirtschaftlich sinnvoll getilgt werden.

Eine kostengünstige und schnelle Schließung der Versorgungslücke im Breitbandbereich lässt sich leicht durch breitbandige Mobilfunk-Technologien erreichen. Die Rede ist hier vom Ausbau des neuen Mobilfunkstandards LTE (Long-Term-Evolution). LTE ist ein Nachfolger von UMTS und wird künftig zehnmal mehr Anwender erreichen und neben der Mobilfunk-Telefonie auch mobile Datendienste ermöglichen. Für die Übertragung der Inhalte sollen diejenigen Frequenzen genutzt werden, die durch die Digitalisierung der TV-Übertragung frei geworden sind (Digitale Dividende) und die im Frühjahr 2010 versteigert werden. LTE soll in Deutschland ab 2010 Schritt für Schritt eingeführt werden.

ZTE ist im Bereich LTE sehr aktiv und an allen großen Ausschreibungen in Deutschland beteiligt. Wir haben im Jahr 2009 etwa sechs Milliarden RMB (ca. 600 Millionen Euro) in unser R&D-Center im zentralchinesischen Xi'an investiert, wo 2.000 Ingenieure an Netzwerktechnologie und Endgeräten für den kommenden Mobilfunkstandard arbeiten. Zu den besonderen Entwicklungen von ZTE in diesem Bereich gehört die sogenannte SDR (Software

Defined Radio)-Technologie. SDR ermöglicht es Mobilfunknetzbetreibern, die Nutzungsdauer von Netzsystemen zu verlängern und leichter auf neue Technologien zu migrieren. Dabei werden nur wenige Hardware-Komponenten ausgetauscht – das Upgraden auf die neue Technologie erfolgt zum größten Teil mittels Software. Darüber hinaus lassen sich GSM- und LTE-Netz parallel betreiben. SDR ermöglicht eine nachhaltige Reduzierung der Betriebskosten des Netzes.

Der Ausbau von LTE – so sind wir überzeugt – wird sich positiv auf die Entwicklung des deutschen Telekommunikationsmarktes auswirken. Und wir wollen die Netzbetreiber dabei mit innovativen Produkten und Lösungen unterstützen.



**Dr. Zhigang Zhang**

Vice President von ZTE Europa und Nordamerika

## Anteil der Non-Voice-Umsätze an den Mobilfunkdienstumsätzen in Deutschland

Das Umsatzwachstum im Bereich der Non-Voice-Dienste wird nach wie vor von der Datenübertragung getragen.





### **Piotr Piatosa**

*Vice President Comarch S.A., Leiter des Geschäftsbereiches Telekommunikation*

*Autor und Ansprechpartner:*

*Thomas Schmalfeld, Business*

*Development Manager Comarch AG*

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

## Statement

### Differenzierung in Zeiten der Konvergenz

Telekommunikationsanbieter stehen vor schwierigen Zeiten. Sowohl im Bereich Mobilfunk als auch im Festnetzbereich lassen sich Kunden größtenteils nur noch durch Abwerbung gewinnen. Die Angebote der einzelnen Carrier gleichen sich allerdings sehr stark, Differenzierung wird immer schwieriger.

Carrier und Provider stehen nun vor der Wahl, das vergleichsweise einfache Geschäftsmodell des Pipeline-Anbieters zu verfolgen oder zum integrierten Zugangs- und Serviceanbieter zu werden. Das Geschäftsmodell des reinen Pipeline-Anbieters hat allerdings den Nachteil, dass man sich kaum oder gar nicht vom Wettbewerb abheben kann. In Zeiten schneller Anbieterwechsel und abnehmender Markentreue wird es schwierig und vor allem teuer, die Kunden an das Unternehmen zu binden. Teuer deshalb, weil Wettbewerb bei vergleichbarem Angebot nur über den Preis möglich ist, und Kundengewinnung mit Rabatt- und Prämienaktionen teuer erkaufte werden muss.

Eine Alternative ist die Entwicklung zu einem integrierten Zugangs- und Serviceanbieter. Im Serviceangebot besteht die Möglichkeit, sich vom Wettbewerb zu differenzieren. Dies gilt in gleichem Maße für den Festnetz- wie für den Mobilfunkbereich, zumal bei einer Kombination aus beidem zusätzliche Synergien für den Kunden und damit Kundenbindung erzeugt werden kann.

Welches sind nun aber die Services, die man anbieten sollte, um sich abzuheben? Die so genannte „Killerapplikation“ wird es wohl nicht geben, da herrscht Einigkeit. Es wird sich also um ein Bouquet aus Services und Applikationen handeln. Um das eigene Angebot möglichst schnell attraktiver zu gestalten, sollte man auf Angebote der verschiedensten Anbieter zurückgreifen, zum Beispiel eine Serviceplattform anbieten, die mit attraktiven Applikationen, Services und Content bestückt wird. Dieses Feld wird im Augenblick anderen Marktteilnehmern überlassen. Jedoch können gerade Carrier mit dieser Strategie ihren Anteil an der Wertschöpfungskette erhöhen und ihn vor allem sichern.

Ein solches Angebot, das schnelle, kostengünstige und zielgruppenorientierte Services beinhaltet, stellt allerdings hohe Anforderungen an die IT-Systeme, die zu deren Bereitstellung und Abrechnung notwendig sind. Die meist sehr kurzen Lebenszyklen von modernen Services zwingen die Anbieter, effektive Service Delivery- und Assurance-Werkzeuge einzusetzen. Diese müssen in der Lage sein, die Time-to-Market drastisch zu verkürzen und die Services während ihres Lebenszyklus permanent funktionsfähig und verfügbar zu halten. In diesem Fall wird die IT also vom Kosten- zum Wertschöpfungsfaktor.

## Statement

# Verkauf notleidender Forderungen hat viele Vorteile

Die Wirtschaftskrise stellt die Unternehmen vor eine Reihe von Herausforderungen. Eine davon ist die schlechtere Zahlungsmoral von Schuldnern. Eine Erhebung des europäischen Marktführers für Inkasso-Dienstleistungen, der norwegischen Lindorff-Gruppe, und der Unternehmensberatung McKinsey zeigt:

Steigt die Arbeitslosigkeit um einen Prozentpunkt sinkt die Rückzahlungsquote um rund fünf Prozent. Mit jeder Person, die arbeitslos wird, ändern fünf Personen in ihrem Umfeld ihr Zahlungsverhalten. Es entsteht also eine Kettenreaktion.

Auch die vergangenen Monate lieferten Beweise für die hohe Korrelation zwischen Wirtschaftskrise und Zahlungsmoral: So berichteten 44 Prozent der im Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen organisierten Firmen, dass sich das Zahlungsverhalten ihrer Kunden vom Frühjahr bis zum Herbst 2009 verschlechtert habe. Nur vier Prozent wussten von einer Verbesserung zu berichten. Mit Blick auf die unverändert schwierigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen gehen 47 Prozent davon aus, dass die Zahlungsmoral Ende 2010 noch schlechter sein wird. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund der schwierigen Finanzierungsbedingungen am Banken- und Kapitalmarkt von Bedeutung: Eine gute Liquiditätslage ist ein Wettbewerbsvorteil und jede nicht bezahlte Rechnung wird zu einer Belastung.

### Risiken aus den Büchern nehmen

Dieser Druck von zwei Seiten macht eine Dienstleistung interessant, die auch in der Telekommunikationsbranche in den vergangenen Jahren Einzug gehalten hat: der Verkauf von Paketen mit notleidenden Forderungen an

Dritte. Während bei der klassischen Abgabe eines Falles an ein Inkassounternehmen die Forderung mit all ihren Risiken in den Büchern des Unternehmens verbleibt, führt der Verkauf der Forderung – ähnlich wie beim Factoring – dazu, dass sie die Bilanz nicht mehr belastet.

Für das Unternehmen hat dies mehrere Vorteile: Ihm fließt sofort Liquidität zu. Das in den Forderungen gebundene Kapital kann somit effektiver genutzt werden, wodurch die Firma zu einem geringeren Umfang auf Bankdarlehen oder die Kapitalmärkte angewiesen ist. Kosten für Inkasso- und Rechtsfolge fallen nicht an, der Verwaltungsaufwand sinkt. Die Risiken in der Bilanz werden reduziert, die Bilanz insgesamt verkürzt. Diese Verkürzung kann bewirken, dass sich Kennzahlen nach Basel II positiv verändern, wodurch der Zugang zu Fremdkapital einfacher werden kann. Nach dem Verkauf ist die Wertberichtigung der Forderungen problemlos möglich, was sich positiv auf die Ertragssicherheit auswirkt. Der Ankauf von Forderungen ist dabei zu jedem Zeitpunkt entlang der Bearbeitungskette möglich. Der Ankauf kann einmalig sein oder revolving, das heißt, die anfallenden Forderungen werden in regelmäßigen Abständen übernommen. Auch spielt es keine Rolle, ob es sich um gewerbliche oder private Schuldner handelt.

Fazit: Der Verkauf notleidender Forderungen an einen spezialisierten Anbieter wie z.B. Lindorff, der das Portfolio professionell und mit dem notwendigen Fingerspitzengefühl bearbeitet, hat auch und gerade für Telekommunikationsunternehmen viele Vorteile, wie die Verbesserung der Liquiditätslage und die Reduktion von Kosten und Risiken.



**Werner Nelz-Böttcher**

Head of Telecommunications der Lindorff  
Deutschland GmbH



**Elmar Körner**

Geschäftsführer der  
sms eSolutions GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

## Statement

### Neue Wege beim Portierungsverfahren

Das Recht des Kunden zur Mitnahme der eigenen Rufnummer beim Wechsel des Telefonanbieters (Rufnummern-Portierung) generiert bei allen Netzbetreibern einen nicht unerheblichen Aufwand. Da die einzelnen Carrier alle Portierungsdaten selbst vorhalten müssen, jedoch nicht jeder Carrier seinen Mitbewerbern alle laufenden Portierungen mitteilt, sind die Daten unvollständig und in unzureichender Qualität.

Bei einem täglichen Portierungsaufkommen von 10.000 - 100.000 Portierungen mit insgesamt ca. 15 Millionen portierten Rufnummern – also bei mehr als einem Viertel aller zurzeit vergebenen Rufnummern – verbirgt sich hinter der Pflege dieser Daten ein großer Aufwand. Zur automatisierten Abwicklung des Portierungsverfahrens greifen die Carrier einerseits auf die dem Markt zur Verfügung stehenden Softwarelösungen zurück oder bedienen sich andererseits eigener Lösungen. Zusätzlich müssen sie die eigenen Portierungsdaten pflegen und sich um die Beschaffung möglichst guter Drittportierungsdaten kümmern. Neben dem direkten Portierungsdatenaustausch zwischen über 70 Carriern lassen sich diese Daten allerdings auch über Dienstleister beziehen.

Da die DTAG mit allen Carriern Portierungsdaten austauscht und ein eigenes Team von ca. 20 Mitarbeitern zur Pflege dieser Daten einsetzt, verfügt sie über die qualitativ beste Portierungsdatenbank. Da die Datenqualität der alternativen Carrier viel schlechter ist, werden deshalb Gespräche, deren Portierungsinformationen dem Carrier nicht vorliegen, an die Telekom weitergeleitet. Eine wichtige Größe für das Einsparpotenzial beim Routing sind also die Gebühren, die jeder Carrier für diesen

Transit über die Telekom bezahlt. Durch genaue Portierungsdaten lässt sich ein Viertel bis ein Drittel der Transitgebühren einsparen. Da nur noch ca. 60 Prozent aller Rufnummern bei der DTAG geschaltet sind, macht es auch für kleinere Carrier Sinn, Anrufe vermehrt über alternative Carrier weiterzuleiten.

Eine Änderung des komplizierten deutschen Portierungsverfahrens ist in den nächsten Jahren nicht zu erwarten. Zaghafte Änderungsversuche stießen in der Vergangenheit auf Widerstände der DTAG. Außerdem ist es schwierig, sich auf einen Dienstleister zu einigen, der diesen Service übernimmt. Trotzdem muss hier eine bessere Lösung gefunden werden. Genau dieses Ziel hat sich die sms eSolutions GmbH gesteckt. Mit der eigenen Software ICCS Professional zur Rufnummernvergabe und -portierung, die als mandantenfähige Lösungen (mehrere Carrier) intern bereits auf einer zentralen Portierungsdatenbank basiert, kann und will sie hier Abhilfe schaffen. Durch einen zentralen Datenaustausch mit allen Carriern und mit der Unterstützung eines eigenen Service-Teams werden täglich die Portierungsdaten bundesweit auf Vollständigkeit und Inhalt analysiert und korrigiert. Diese aktiv gepflegten Daten stehen dann den Netzbetreibern in individuellen Formaten und Selektionen zur Verfügung und dienen so unter anderem den Switchen zum optimierten Routing. Damit können sowohl VATM-Mitglieder als auch andere alternative Carrier in Zukunft einen Weg gehen, bei dem ein Transit-Routing über die DTAG ausschließlich dann benötigt wird, wenn es aufgrund von Kostenvorteilen erwünscht ist, und nicht, weil Portierungsinformationen fehlen.

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

Statement

## Deep Packet Inspection, Netzneutralität und Privatsphäre im Internet

Deep Packet Inspection (DPI), eine Technologie zur Analyse von Datenpaketen im Internet, steht in letzter Zeit im Mittelpunkt zahlreicher Debatten über Netzneutralität und Privatsphäre im Internet. Während vor allem in den USA der Begriff DPI schon weitestgehend bekannt ist, beginnt in Deutschland die Auseinandersetzung mit dem Thema gerade erst. Zeit also, sich einmal näher anzusehen, welche Technologie sich hinter dem Akronym DPI verbirgt.

DPI ist zuerst einmal eine Kerntechnologie und als solche neutral. Sie wird zur Klassifizierung von Datenpaketen in Spam-Filtern und Firewalls genauso verwendet wie für Bandbreitenmanagement. Während bei Firewalls und Viren-Scannern niemand am Einsatz der Technologie Anstoß nimmt, wird das relativ neue Bandbreitenmanagement nicht selten als Angriff auf Privatsphäre und Netzneutralität gewertet. Gleichzeitig werden DPI und Bandbreitenmanagement oft synonym verwendet und Details einfach vermischt. Dies alles weist auf eine Tatsache hin: DPI lässt sich nicht auf wenigen Zeilen erklären. Hinzu kommt, dass bei der Auseinandersetzung mit der Technologie weitere, eng mit DPI verbundene Themen ebenfalls angesprochen werden müssen. Netzneutralität, Urheberrechtsschutz, Privatsphäre im Internet und Einsatzmöglichkeiten von DPI gehören genauso dazu wie die Diskussion gesellschaftlicher Vorurteile und falscher Analogien.

### Schutz der Privatsphäre

So gibt es beispielsweise einen Mythos über DPI, der sich besonders hartnäckig hält. Es ist der Vergleich der Technologie mit einem Briefzusteller, der einen Brief öffnet, liest und basierend auf dem Inhalt zustellt – oder auch

nicht. Dieser Vergleich ist schlichtweg falsch. DPI-Systeme für Bandbreitenmanagement können den Inhalt der Kommunikation gar nicht „lesen“ und auch nicht verstehen. Sie suchen lediglich nach Mustern und Kennzeichen, anhand derer sie feststellen können, welches Protokoll oder welche Anwendung die Pakete gesendet hat. Dabei werden nicht einmal alle Pakete angeschaut, sondern nur so viele wie unbedingt notwendig. Ein Vergleich, der viel besser passt, ist der von DPI mit einer Postkarte: Dabei ist es so, als liest ein Briefträger eine Postkarte in einer ihm fremden Sprache. Er überfliegt die Postkarte und sucht nach Mustern, um den Brief zuzustellen. Die Adresse wäre zum Beispiel so ein Muster – alles andere versteht er nicht. Damit wird der wichtigste Punkt in der Debatte rund um DPI klar: Die Technologie ist nicht automatisch eine Verletzung der Privatsphäre.

Eine grundlegende Auseinandersetzung mit diesem Thema ist schon deshalb dringend notwendig, weil Bandbreitenmanagement – und damit DPI – ein zentraler Punkt in der Entwicklung des Internets ist. Eine Technologie der Zukunft, die wie jede neue Technologie Kontroversen hervorruft. Es gilt, einen gesellschaftlichen Konsens über den Umgang mit DPI-Technologie zu finden und klare Richtlinien für ihren Einsatz zu definieren. Wichtig ist dabei vor allem Transparenz und Aufklärung, denn die Veränderungen im Netz betreffen jeden von uns.

Eine ausführliche Beschreibung der DPI-Technologie und Diskussion der angesprochenen Punkte finden Sie in unserem Whitepaper „Deep Packet Inspection – Technology, Applications & Net Neutrality“.



**Klaus Mochalski**  
CEO ipoque GmbH



**Dr. Helmut Giger**

Geschäftsführender Gesellschafter  
Seim & Giger Beratungsgesellschaft mbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

### Statement

## Vermarktung von Glasfaser im „ländlichen Raum“ folgt „falschen“ Regeln

Die Marktstruktur im ländlichen Raum unterscheidet sich von derjenigen in den Städten fundamental: Es existieren prinzipiell die „hoheitlich“ entstandenen kupferbasierten Infrastrukturen der Telekom, die diesem Unternehmen auch zwölf Jahre nach der Liberalisierung die höchsten Marktanteile sichern. Daneben taucht mitunter ein weiterer, meist lokaler Anbieter auf. Der Bau einer komplett „neuen“ Glasfaser-Infrastruktur ist für den Anbieter mit dem höchsten Marktanteil in der Gemeinde (oft die Telekom) finanziell unattraktiv, da zum großen Teil eigene Umsätze „kannibalisiert“ würden. Er ist vielmehr daran interessiert, das neue Netz zu verhindern und die bestehenden Marktstrukturen zu stabilisieren, damit er möglichst lange und ungestört die abgeschriebenen Kupferleitungen monetarisieren kann. Dies geschieht nicht nur durch „aktives“ Regulierungsmanagement und den Aufbau technologischer Markteintrittshürden (KVz-Überbau), sondern auch durch ein weitgehend inhaltsleeres Marketing, indem lediglich die reine Bandbreite – gemessen in Mbps – mit einem Preis versehen wird. So wird versucht, den technologischen „Abstand“ zu besseren Lösungen wie Glas in den Augen der Kunden zu minimieren, ohne dass über konkrete Kundenanwendungen gesprochen wird. Solange sich die Wettbewerber der Telekom darauf einlassen, wird die Verbreitung alternativer Technologien im sogenannten „ländlichen Raum“ nicht vorankommen, weil die für eine nachhaltige Profitabilität erforderlichen Penetrationsraten nicht erreicht werden und/oder die erforderlichen Preise nicht erzielt werden.

### Lösungsansatz

Die alternativen Betreiber – sei es mit Glas oder Funklösungen – sollten deshalb der Telekom im Rahmen der Kundenansprache (vor allem

bei gewerblichen Kunden) durch Konzentration auf die zukünftigen Anforderungen begegnen, um aus dieser Falle zu entfliehen:

- EU-Dienstleistungsverordnung (alle Geschäftskunden),
- Warenrückverfolgung (Lebensmittelhandel und -produktion),
- Symmetrische Bandbreitenanforderungen (Planungsbüros/Freiberufler),
- Vernetzung von Prozessketten (Konzerne, Zulieferer),
- simultane Nutzung zahlreicher Anwendungen (private Haushalte),
- Basel 2, Manager-Haftung (alle Unternehmen),
- Online-Behördengänge (öffentliche Hand),
- Standort-/Strukturpolitik (öffentliche Hand),
- Wertsteigerung von Immobilien (Hauseigentümer).

### Fazit:

Die Vermarktung von Glasfaser wird mit dem alleinigen Argument: „schneller als DSL/Kupfer“ nicht funktionieren. Über die reine „Bandbreiten-/Geschwindigkeits-Argumentation“ wird das Problem nicht gelöst werden, weil der Kunde nicht weiß, wo die inhaltlichen Unterschiede zu Kupfer liegen. Wer so vermarktet, unterwirft sich den existierenden Regeln des saturierten DSL-Marktes: Schneller, billiger. Unter Umständen lassen sich die Ansätze durch Unternehmenskooperationen auch verbinden. Man stelle sich vor, ein Funkanbieter und ein Glasfaseranbieter tun sich zusammen: Der Kunde erhält kurzfristig eine schnelle und preiswerte, überschaubare Verbesserung seiner Bandbreite durch Funk und mittelfristig im Sinne einer geplanten Migration hin zu Glas die finale Lösung für seine individuellen geschäftlichen oder privaten Anforderungen.

## Statement

# Datenschutzkonformer Umgang mit vertraulichen Daten

Auch im Jahr 2009 sorgten diverse Datenschutzskandale nicht nur in der Telekommunikationsbranche für Verunsicherung und Imageschäden. Was passiert eigentlich mit den umfangreichen Daten? Wie sicher sind die Daten? Wer hat Zugriff darauf? In den meisten Fällen von Datenmissbrauch waren nicht die Kernprozesse der Unternehmen betroffen, sondern externe Callcenter, die als Dienstleister beauftragt waren. Daher empfehlen wir zukünftig verstärkt Lieferantenaudits. Dabei wird die Erfüllung von Anforderungen, Gesetzgebung und Richtlinien geprüft und bei positivem Ergebnis anschließend zertifiziert. Es besteht für viele Unternehmen aufgrund der Novellierung zum 1. September 2009 im Bereich der Auftragsdatenverarbeitung wegen des verschärften § 11 des Bundesdatenschutzgesetzes ein akuter Handlungsbedarf. Die Missachtung dieser Änderung kann gravierende Folgen haben, denn es drohen bei Nichterfüllung empfindlich erhöhte Bußgelder.

Für die verantwortungsbewussten Unternehmen wurde ein Prüfverfahren entwickelt, das marketingwirksam durch ein entsprechendes TÜV-Prüfzeichen genutzt werden kann. Eine TÜV-Zertifizierung stärkt das Vertrauen in das jeweilige Unternehmen sowie dessen Umgang mit den sensiblen Daten und bietet Orientierung.

Eine Zertifizierung zum TÜV-geprüften Datenschutz für Verfahren und Dienstleistungen bestätigt einen datenschutzkonformen Umgang mit vertraulichen Daten und hilft so, die wichtige Kundenbindung nachhaltig zu festigen. Mit

der Prüfung kann das Unternehmen bestätigen, dass der Umgang mit den Kundendaten allen Anforderungen an Vertraulichkeit und Integrität Genüge tut.

Die Anforderungen beziehen sich sowohl auf die interne Datenschutzorganisation als auch auf technische, organisatorische und bauliche Maßnahmen, die zum Schutze der personenbezogenen Daten zu ergreifen sind.

Der Ablauf einer TÜV-Zertifizierung ist sehr transparent. Verantwortungsbewusst geführte Unternehmen, die sich an die Gesetze halten, können die Anforderungen gut erfüllen. Die Prüfungen erfolgen durch neutrale Sachverständige und basieren auf dem Bundesdatenschutzgesetz, branchenspezifischen Gesetzen und Regelungen sowie relevanten Normen.

Ein abschließender Testbericht fasst die Ergebnisse zusammen und stellt mitunter eine wertvolle Schwachstellenanalyse dar. Es können so fachkompetente Aussagen zu besonderen Merkmalen getroffen werden. Bei positivem Ergebnis wird das Zertifikat des TÜV Saarland vergeben, das zur Nutzung des Prüfzeichens berechtigt.



**Dr. Reinhold Scheffel**

Geschäftsführer der tekit Consult  
Bonn GmbH





**Harald Stöber**

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

## Ausblick 2010 des VATM-Präsidiums

### Statements

## Infotainment-MOBIL: Für Tempo 100 auf der Autobahn

Tempo 100 war gestern. Denkste! 100 Mbit pro Sekunde lassen zukünftig das Herz der deutschen Automobilnation schneller schlagen: Denn durch neue 4G-Netzwerke wird die uneingeschränkte mobile Nutzung des Internets im Auto endlich zur Realität. Ein enormer Technologieschub wird in den nächsten zehn Jahren den Fahrzeugbau dramatisch verändern. Das Auto wird zum integrierten Büro, Verkehrsleitzentrale, Musikdatenbank und sogar Kino. Der Nutzer holt sich, was er benötigt, und ist online immer auf dem neuesten Stand: bei den Stau-meldungen oder dem Wetterbericht, aktuellen Börsennachrichten oder selbst den Ergebnissen der Fußballregionalliga. Er reist mit seiner Lieblingsmusik – dank Online-Update für Musiktitel. Voraussetzung für diese Multimediashow ist allerdings, dass die Datenübertragungsraten und die Bord-IT Schritt halten mit der rapiden Ent-

wicklung der Unterhaltungshardware. Abhängig sind die Hersteller dabei nicht nur von Verfügbarkeit und Verlässlichkeit der neuen Netze sowie künftiger Datenüberträger, sondern auch von der Leistungsfähigkeit der gelieferten Chips. Kommunikations- und Autoindustrie arbeiten daher fieberhaft an der Standardisierung von technischen Schnittstellen – insbesondere der Entwicklung einer Open-Source-Plattform für mobiles Infotainment – sowie an geeigneten Preis-, Vermarktungs- und Kooperationsmodellen. Denn vom Kuchen der geschätzten neun Mrd. EUR Umsätze für In-Car-Infotainment in Europa erhoffen sich nicht nur die Autohersteller, sondern auch Mobilfunkhersteller, Hersteller von Telco Equipment und Unterhaltungselektronik, Systemintegratoren sowie Anwendungsentwickler ein möglichst großes Stück.

## Anbieter benötigen Regulierung, die Wandel fördert

In einem rückläufigen TK-Markt und einem derzeit schwierigen gesamtwirtschaftlichen Umfeld steht die Mehrwert- und Auskunftsdienstebranche vor der Herausforderung, ihre Geschäftsmodelle weiterzuentwickeln und die Arbeitsplätze zukunftssicher zu machen. Dafür benötigen die Anbieter ein Regulierungsumfeld, das diesen Wandel fördert – und nicht durch gut gemeinte, jedoch zum Teil unangemessene und wirtschaftlich folgenreiche Eingriffe behindert. Die Themen im Jahr 2010:

**Nummerierungskonzept.** 2010 soll der Rufnummernraum durch die BNetzA überarbeitet werden – die im Entwurf geplanten neuen Zuteilungsregeln würden deutlich in die Geschäftsmodelle der Netzbetreiber und Reseller eingreifen. Die beabsichtigten Einschnitte sind weder erforderlich noch angemessen.

**Inkasso der Alternativ-Carrier.** Die Fakturierung von Forderungen der Mehrwertdienste gegenüber Anrufern erfolgt seitens einiger weniger Teilnehmernetzbetreiber weiterhin nicht zufriedenstellend. In 2010 sollte es das Ziel sein, durch eine einvernehmliche Lösung zwischen den Betreibern der Teilnehmer- und Verbindungsnetze ein qualitativ einheitlich hohes Fakturierungsniveau zu erreichen.

**Aufbau Vermittlungsdienste/Bereitstellung Teilnehmerdaten.** Für die alternativen Anbieter von Auskunftsdiensten wird es darum gehen, die wirtschaftlichen Potenziale von Vermittlungsdiensten zu Mobilfunkteilnehmern operativ auszuschöpfen. 2009 hatte eine Änderung im TKG den Weg für den „SMS-Connect-Dienst“ freigemacht. Nicht zuletzt werden die Auskunftsanbieter weiter das Ziel verfolgen, sämtliche Teilnehmerdaten zu nicht-diskriminierenden Bedingungen zu erhalten.



**Dr. Andreas Albath**

Vorstandsvorsitzender (CEO) der telegate AG

## Statements

### Wachstumschancen durch Wettbewerb

Die Deutschen sind ein Volk von Mobiltelefonierern geworden. Auf einen aktiven Mobilfunknutzer kommen rund zwei SIM-Karten. Und der Trend geht sogar zum Drittgerät. Dennoch: Die Wachstumsgeschwindigkeit des Mobilfunkmarkts lässt nach, und das Preisniveau der mobilen Telefonie sinkt stetig. Gleichzeitig steigt das Verkehrsvolumen in den Netzen durch ein Plus an Gesprächsminuten sowie eine stark wachsende Nutzung von mobilen Datendiensten. Der bevorstehenden Frequenzversteigerung kommt in diesem Umfeld eine bedeutende Rolle zu. Schließlich ist der Zugang zu geeigneten Frequenzen für den Flächen- und Kapazitätsausbau ein Schlüssel für wirtschaftlichen Erfolg. Das Versteigerungsergebnis muss in letzter Konsequenz fairen Wettbewerb unter den Mobilfunkanbietern ermöglichen, um

Marktwachstum und die gesamtwirtschaftliche Entwicklung zu fördern – ganz im Sinne des Verbrauchers, der in diesen Diskussionen leider aus dem Fokus gerät. Es ist die Aufgabe der Regulierungspolitik, die passenden Signale zu senden, um den Wettbewerb und den Standort Deutschland zu fördern.

Darüber hinaus gilt es, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und die eigenen Aktivitäten regelmäßig kritisch zu hinterfragen. Denn neben den Mobilfunkern möchten sich auch andere Unternehmen aus der Wertschöpfungskette sowie neue Player ihr Stück vom Mobilfunkkuchen sichern. Kooperationen statt Konfrontationen über die Wertschöpfungsstufen hinweg sind deshalb ein probates Mittel, um sich als attraktive Alternative zu positionieren.

### Faire Bedingungen für den Mobilfunkmarkt

Das Internet wird immer mobiler. Jederzeit und überall mit dem Handy oder dem Netbook im Internet zu surfen, ist längst nicht mehr nur ein Luxus für Business-Kunden, sondern inzwischen auch für Privatanutzer kostengünstig möglich. Mobile Datendienste sind einer der wichtigsten zukünftigen Wachstumsmärkte, für den das EITO-Institut in 2010 eine Zunahme von 10 Prozent prognostiziert. Aber auch Sprachangebote im Mobilfunk bieten weiteres Wachstumspotenzial, denn der Trend zu sogenannten „no frills“-Angeboten, mit konsumentenfreundlichen Preisen und einfachen Tarifstrukturen hält ungebrochen an. Neben den klassischen Vertriebsformen werden sich alternative Vertriebsplattformen, sowohl im Internet als auch innovative SB-Konzepte am POS, weiterentwickeln.

Die politischen Weichen zur Nutzung der „Digitalen Dividende“ für flächendeckendes

Breitband in ganz Deutschland sind gestellt. Es liegt nun in der Hand des Regulierers, eine optimale Frequenzausnutzung sicherzustellen. Zudem steht mit dem Testbetrieb von LTE (Long Term Evolution) der nächste Quantensprung im Mobilfunk vor der Tür, der das mobile Internet mit Bandbreiten jenseits von 100 Mbit/s weiter beflügeln wird.

Zusätzliche Marktchancen werden sich aus der bereits jetzt zu beobachtenden Konvergenz von Festnetz und Mobilfunk ergeben. Im Interesse einer attraktiven Angebotsvielfalt aus beiden Welten sind wettbewerbsfreundliche regulatorische Rahmenbedingungen unerlässlich, denn es gilt, exklusive Angebotsvorteile auszugleichen und allen Marktteilnehmern einen diskriminierungsfreien Zugang zu allen Produktbestandteilen ohne „künstliche“ technische Hürden zu ermöglichen.



**Nicolas Biagosch**

Chief Legal & Regulatory Officer  
der E-Plus Gruppe



**Vlasios Choulidis**

Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Drillisch AG



### **Dr. Jürgen Hernichel**

Vorsitzender der Geschäftsführung der COLT Telecom GmbH in Deutschland und Managing Director der COLT Northern Region (Dänemark, Deutschland, Niederlande, Österreich, Schweden und Schweiz)

## Ausblick 2010 des VATM-Präsidiums

### Statements

## Aufmerksamkeit für Geschäftskundenanbieter

Nach wie vor steht der Privatkunde im Fokus der Regulierungspolitik. Sowohl die Novellierung des deutschen Telekommunikationsgesetzes als auch das aktuelle EU-Reformpaket für den TK-Binnenmarkt stärken vorrangig die Rechte der Endverbraucher. Dies ist vom Grundsatz her berechtigt, verstellt aber oft den Blick auf ebenso berechnigte Anliegen der Geschäftskundenanbieter, die sich nicht immer im Rahmen allgemeiner Endnutzerrichtlinien abhandeln lassen. Andere EU-Länder lassen innerhalb des EU-Regulierungsrahmens Ausnahmen für Geschäftskundenanbieter zu. In Deutschland besteht in diesem Punkt noch Nachholbedarf.

Auch die Bundesnetzagentur verzichtet immer noch darauf, die Deutsche Telekom zu dem für Geschäftskundenanbieter wichtigen

Anschluss-Resale zu Vorleistungsbedingungen zu verpflichten und begründet dies unter anderem mit Endkundeninteressen – in diesem Fall mit dem Ziel eines flächendeckenden Breitbandausbaus. Im Jahr 2010 wird daher einer der Schwerpunkte des VATM darin liegen, die Belange der Geschäftskundenanbieter stärker als bisher in den Prozess des Interessenausgleichs zu integrieren. Hierfür ist der VATM auch auf EU-Ebene durch sein Brüsseler Büro und die intensiven Kontakte zur EU-Kommission sowie die gute Arbeitsbeziehung zur Ecta sehr gut aufgestellt. Diese gute Aufstellung wird außerdem dadurch unterstützt, dass mit der neuen Vizepräsidentin der EU-Kommission, der profilierten Wettbewerbskommissarin Neelie Kroes mit der Verantwortlichkeit für den Bereich „Digital Agenda“, der Wettbewerb in den TK-Märkten zusätzlichen Aufwind erfahren dürfte.

## Der Markt braucht eine wirksame Regulierung

Die Zukunft des Telekommunikationsmarktes hängt im Jahr 2010 entscheidend davon ab, dass der Regulierer in Deutschland für eine strenge Kontrolle der Deutschen Telekom sorgt, um gleiche Wachstumschancen für alle Marktteilnehmer zu ermöglichen. Denn der mangentafarbene Riese Telekom lässt nichts unversucht, um den veränderten Bedingungen des regulierten Marktes zu trotzen. Besorgniserregendes Beispiel für diese Strategie aus dem Jahr 2009: Telekom hat es geschafft, einen Neukundenanteil von annähernd 90 % zu realisieren. Dies allein bekräftigt die Notwendigkeit einer wirksamen (!) Regulierung.

Darüber hinaus steht die Branche vor weitreichenden Grundsatzentscheidungen bezüglich der Zukunft der neuesten breitbandigen Infrastrukturen. Dabei wird entscheidend sein, dass der Regulierer einen diskriminierungsfreien

Zugang für alle Marktteilnehmer zu günstigen Preisen sicherstellt. Nur wenn die Weichen auf freien Zugang der Dienste auf allen Netzen (Kabelnetze, Versorgungsnetze, VDSL, Glasfasernetze, LTE und Netze der Zukunft) statt der bisherigen Monopolausgrenzungen (z. B. iPhone, Voice over IP-Ausschluss, IP-TV etc.) gestellt wird, kann der Aufbruch in ein neues Zeitalter der Breitbandigkeit gelingen.

Da die Mehrheit der Endkunden benutzerfreundliche und sichere Produkte und an den alltäglichen Bedürfnissen der Menschen orientierte Abläufe (z. B. Umzüge, Bandbreiten- und Produktwechsel) wünscht, muss die gesamte Branche diesen Anforderungen des Marktes, notfalls mit Anordnungen der Bundesnetzagentur an die Telekom, nachkommen, um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein.



### **Robert Hoffmann**

Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG

## Statements

### Die „Letzte Meile“ muss fair reguliert werden

Während es vor 15 Jahren noch exotisch anmutete, wenn jemand ein Mobiltelefon benutzte, ist heute die Unterscheidung zwischen Festnetz und Mobilfunk nicht mehr das entscheidende Differenzierungskriterium für die Anbieter. Die Geschäftsmodelle richten sich immer stärker an Kundensegmenten wie Privat- und Geschäftskunden aus, nicht mehr an Anschlusstechnologien. Die Differenzierung erfolgt durch Services: Im Geschäftskundenmarkt sind dies insbesondere IT-Services, die aus dem Netz geliefert werden, oder die Fähigkeit, ein durchgängiges globales Angebot zu unterbreiten. Dabei sollte aber nicht in Vergessenheit geraten, dass die „Letzte Meile“ weiterhin ein Nadelöhr darstellt, das nicht zum Engpass einer ganzen Branche werden darf. Gerade im Zugangsbereich (sei es im Fest- oder Mobilnetz) muss eine diskriminierungsfreie Angebotssituation sicherge-

### Klare Signale

Auch 2010 werden wir uns in der Telekommunikationsbranche wieder mit vielen Regulierungsthemen beschäftigen, die wir schon aus dem alten Jahr kennen. Eines ist die Diskussion zum Next Generation Access, also zum Zugang zu den Breitbandtechnologien der Zukunft. Diese wichtige Debatte wird auch im neuen Jahr zu führen sein und hoffentlich im Frühjahr mit der finalen Regulierung des Zugangs zum Kabelverzweiger eine erste Weichenstellung erfahren. Auch die Mobilfunkterminierungsentgelte und die Analyse des Bitstream-Access-Marktes werden wieder auf dem Programm stehen. Doch bei all diesen wichtigen Detaildiskussionen fehlt ein klares Signal der Politik. Auf dem Telekommunikationsmarkt und insbesondere im Breitbandgeschäft geht die Preis-Kosten-Schere weiter zu. Das Ergebnis sind immer kleinere Margen bei gleichbleibenden, wenn nicht sogar steigen-

stellt werden. Spezialisierte Anbieter, die auf die „Last Mile“ der anderen Betreiber angewiesen sind, müssen den Zugang zu den gleichen Konditionen erhalten, die die integrierten Unternehmen sich selber in Rechnung stellen.

Dabei geht es keineswegs darum, den Wettbewerb einzuschränken oder Investitionen nicht angemessen zu würdigen – im Gegenteil: Die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschland hängt davon ab, dass den Kunden die gleichen – oder bessere – innovativen Services angeboten werden können wie in anderen Ländern. Dies aber ist nur über einen fairen Wettbewerb der Service-Anbieter möglich. Insofern ist gerade in den kommenden Jahren ein besonderes Augenmerk auf die Regulierung notwendig – sofern keine freiwilligen Vereinbarungen erreichbar sind.

den Investitionskosten. Innovative Ansätze wie beispielsweise regionale Partnerschaften können helfen, die hohen Anschubinvestitionen zu stemmen. Doch die Herausforderungen wachsen: Die Breitbandstrategie der Bundesregierung sieht eine flächendeckende Versorgung Deutschlands mit mindestens einem Megabit/Sekunde bis spätestens Ende 2010 vor. Dieses ehrgeizige Ziel wird nur mit großen Anstrengungen und den damit verbundenen Investitionen aller Marktteilnehmer zu erreichen sein. Die Bundesregierung und konkret die Bundesnetzagentur muss deshalb ein klares Signal setzen – für langfristige Planungssicherheit und faire Zugangsbedingungen. Das gilt für den Mobilfunk ebenso wie für Breitband. Nur wenn die Telekommunikationsanbieter sicher planen können, werden die notwendigen Investitionen in die Netze der Zukunft fließen.



**Joachim Piroth**

bis 31.12.2009 CFO und Geschäftsführer,  
BT Germany und Mitglied im  
VATM-Präsidium



**Johannes Pruchnow**

Geschäftsführer Business & Wholesale  
Services der Telefónica O2 Germany



**Solveig Orłowski**

Leiterin des VATM-Büros Berlin

## Bericht aus Berlin

### Statement

## Umfassender Infrastrukturausbau: Jetzt richtige Rahmenbedingungen schaffen

In Berlin fokussierten sich die Themen für unsere Branche im vergangenen Jahr im Wesentlichen auf den Bereich Breitband: Die Schließung von „Weißen Flecken“ sowie der möglichst flächendeckende Ausbau schneller Kommunikationsnetze der Zukunft standen hoch im Kurs der Politik.

Insbesondere vor dem Hintergrund der nachhaltig negativen Erfahrungen im letzten Bundestagswahlkampf, in dem es der Deutschen Telekom AG gelungen war, bei Spitzenpolitikern feste Zusagen für eine Regulierungsfreistellung durchzusetzen, war es eine der wichtigsten Aufgaben im Bereich der Interessenvertretung des VATM in Berlin, Ähnliches im Superwahljahr 2009 zu verhindern. Letztlich ist es gelungen, alle entsprechenden Versuche der DTAG frühzeitig zu erkennen, sie transparent zu machen und erfolgreiche Gegenstrategien zu entwickeln. Verhindert werden konnten auf diese Weise etwa Zugeständnisse zugunsten des Ex-Monopolisten im Rahmen der Breitbandstrategie der Bundesregierung sowie ein Nachgeben gegenüber den massiven Forderungen der DTAG nach einer Erhöhung der Miete für die Teilnehmeranschlussleitung TAL, die fatale Auswirkungen für die Geschäftsmodelle der Wettbewerbsunternehmen und den Markt insgesamt gehabt hätte. Quasi durch Interventionen in letzter Minute konnte noch erreicht werden, dass aus dem Entwurf des neuen Regierungsprogramms der Passus gestrichen wurde, nach dem sektorspezifische Regulierung bereits kurzfristig hätte abgebaut werden sollen – was ein deutlich erhöhtes Risiko einer Remonopolisierung bedeutet hätte.

Eine der zentralen Fragen im Jahr 2010 wird auch weiterhin sein, wie Politik, Regulierung und Wirtschaft das Ziel einer möglichst flächendeckenden Versorgung mit moderner Breitband- und insbesondere Glasfaserinfrastruktur befördern können.

Für eine nicht nur kurzfristige positive Entwicklung der verschiedenen im Verband vertretenen Geschäftsmodelle wird es daher von elementarer Bedeutung sein, die anstehende Diskussion um die richtigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für einen umfassenden Infrastrukturausbau aktiv mitzugestalten. Wir erwarten in diesem Zusammenhang, dass die neue Bundesregierung noch in diesem Jahr einen Entwurf für eine größere TKG-Novelle vorlegen wird. Dabei wird sich der VATM sowohl gegenüber der Bundesregierung als auch gegenüber dem Gesetzgeber mit Stellungnahmen, aber auch im Vorfeld mit konkreten Vorschlägen zu investitionsfördernden Rahmenbedingungen an die verantwortlichen Entscheidungsträger wenden. Der nächste Abend in unserer Veranstaltungsreihe „Tele-Kompass Berlin-Mitte“ ist zum Thema „Open Access“ für das Frühjahr geplant. Hier besteht – wie auch schon auf unserem Winterfest – die Gelegenheit, sich in angenehmer Atmosphäre mit unseren langjährigen politischen Ansprechpartnern zu konkreten Fragen auszutauschen und wichtige Kontakte zu neugewählten Wirtschaftspolitikern der verschiedenen Bundestagsfraktionen zu knüpfen.

Für unsere weitere erfolgreiche Interessenvertretung ist eine klare Fokussierung auf die Bedürfnisse der Verbraucher und der Wirtschaft wesentlich. Um einen breiten Wettbewerb in Deutschland zu sichern, vertreten wir keine Partialinteressen, sondern die gemeinsamen Interessen aller Marktteilnehmer.

## Bericht aus Brüssel

### Statement

## Freizeichen aus Brüssel: Neuer Rechtsrahmen für die Telekommunikationsbranche

2009 war für die Telekommunikationsbranche ein wichtiges Jahr. Die EU einigte sich endlich auf die seit November 2007 debattierten Reformvorschläge für einen neuen EU-Rechtsrahmen.

Bis zuletzt drohte das gesamte Paket an der Frage von Internetsperren nach Urheberrechtsverletzungen zu scheitern. Ein schließlich im Vermittlungsverfahren erzielter Kompromiss brachte zwei Jahre nach Bekanntwerden der Kommissionsvorschläge die Einigung in dritter Lesung.

So europäisch und fern die Debatte in den Mitgliedstaaten vielfach auch wahrgenommen wurde – die Beratungen waren stets geprägt vom Wettlauf um Einflussnahme und dem Ringen nach tragbaren Kompromissen. Diese müssen nun in allen EU-Mitgliedstaaten umgesetzt werden und wirken damit letztlich auch unmittelbar auf Unternehmen und Verbraucher.

Zahlreiche positive Aspekte tragen zukünftig dazu bei, den derzeitigen Rechtsrahmen marktgerecht weiterzuentwickeln. Dazu gehört die Aufrechterhaltung einer modernen und effizienten Regulierung, die sich weiterhin am Vorliegen beträchtlicher Marktmacht orientiert und nicht auf eine fixe Ausstiegsklausel zielt. Zugangsmöglichkeiten zu Netzbestandteilen und Netzeinrichtungen bei den zukünftigen NGA-Netzen, die Möglichkeit von Kooperationen und die Nutzung der Digitalen Dividende tragen zu mehr Rechtssicherheit für Investitionen in die schnellen Glasfaser- und Drahtlosnetze bei. Die mit der Verabschiedung des TK-Paketes verbesserte Kontrolle um eine richtige Ausgestaltung der Abhilfemaßnahmen durch die EU-Kommission ist aus Sicht

der Wettbewerber längst überfällig. Mit der durch das Gremium Europäischer Regulierungsstellen für elektronische Kommunikation (GEREK) gestärkten und weiterentwickelten Zusammenarbeit zwischen den nationalen Regulierungsbehörden und der EU-Kommission trägt der Rechtsrahmen auch weiterhin der vorhandenen Marktkenntnis der nationalen Regulierer hinreichend Rechnung.

Auch für 2010 hat die Europäische Kommission den Umbau der Netze (NGA) als zentrales Thema benannt und die Förderung von zeitnahen, effizienten Investitionen bei gleichzeitiger Erhaltung des Wettbewerbs auch weiterhin als Mittelpunkt ihrer Beratungen angekündigt. Mit dem zweiten Empfehlungsentwurf und der Ankündigung, im Frühjahr eine Endfassung vorzulegen, will Brüssel den europaweit zögerlichen Ausbau neuer Glasfaser-Hochgeschwindigkeitsnetze vorantreiben. Aus Sicht der Wettbewerber wird dabei von zentraler Bedeutung sein, Planungs- und Investitionssicherheit bei allen Unternehmen zu gewährleisten und einen maximalen Nutzen für die Verbraucher als auch die Unternehmen herzustellen.

Letztendlich hängen die Beibehaltung und die Stärkung des erreichten Wettbewerbniveaus in den kommenden Jahren entscheidend davon ab, dem missbräuchlichen Verhalten der Incumbents effektiv gegenzusteuern. Auch zehn Jahre nach dem Beginn der Marktliberalisierung brauchen TK-Wettbewerb und Marktöffnung eine europäische Lobby. Erfreulich ist, dass Brüssel den Glasfasernetzausbau nicht um den Preis neuer Monopole vorantreiben will. Hier wird von größter Bedeutung sein, den von der jetzigen Kommission eingeschlagenen Weg für neue Netze im Wettbewerb konsequent fortzuführen.



**Michael Hattermann**

Leiter des VATM-Büros Brüssel



### Dr. Axel Spies

Bingham McCutchen LLP,  
VATM-„Washington Office“

*Dr. Axel Spies, deutscher Anwalt in Washington DC, betreut seit mehr als acht Jahren das „Washington Office“ des VATM. Dr. Spies gehört zur Telecommunications Group der internationalen Kanzlei Bingham McCutchen, LLP mit zahlreichen Büros in den USA, Asien und London. Vor seiner Tätigkeit in Washington DC arbeitete Dr. Spies mehrere Jahre in der Holding der VEBA AG (jetzt E.ON) sowie in Indien und Moskau. Dr. Spies hält engen Kontakt mit der Federal Communications Commission (FCC), dem State Department, Department of Commerce, dem US Trade Representative (USTR), der Deutschen Botschaft und der US Presse.*

## Bericht aus Washington

### Statement

## US-Breitbandnetze sollen weiter für Wettbewerb geöffnet werden

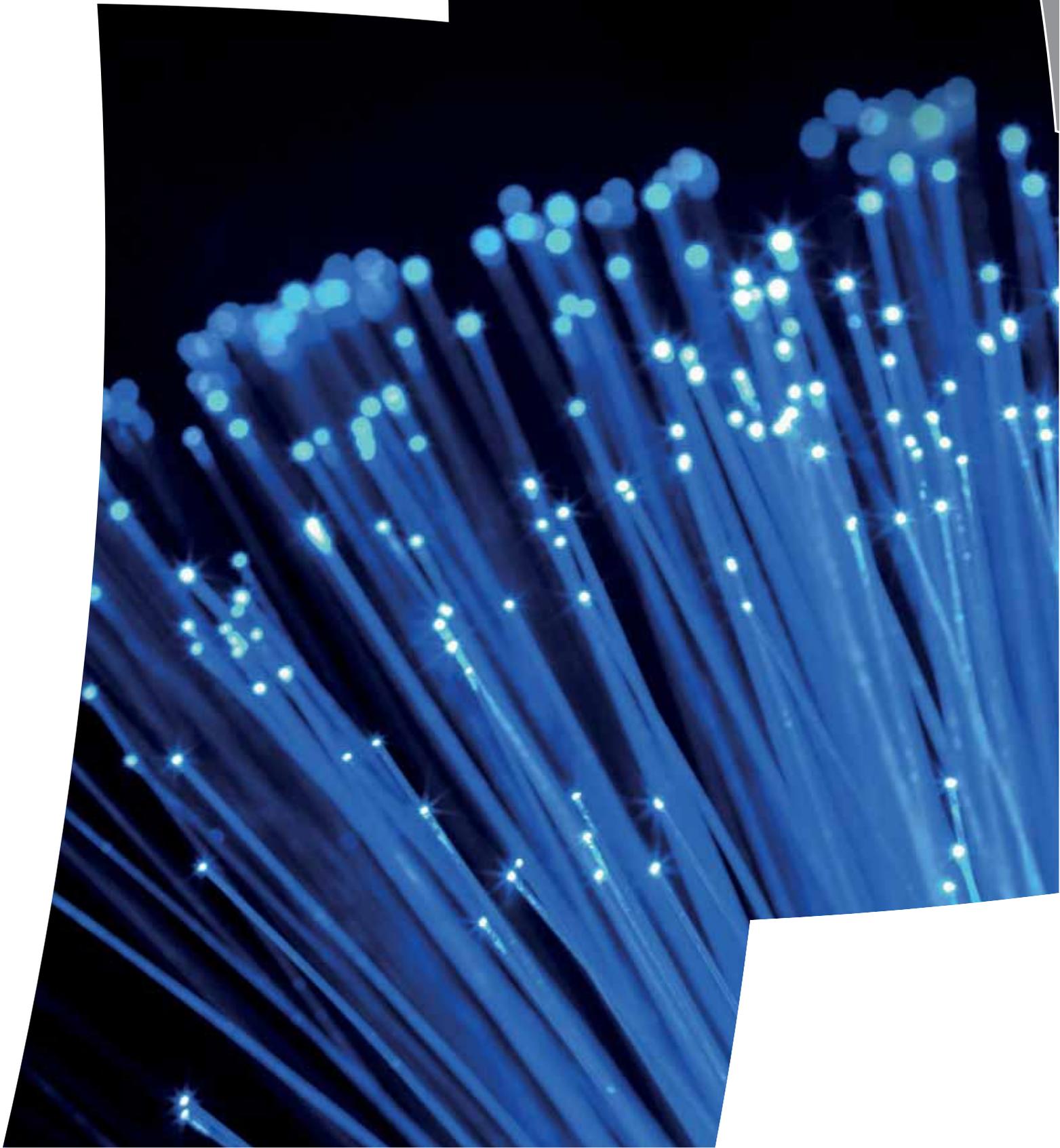
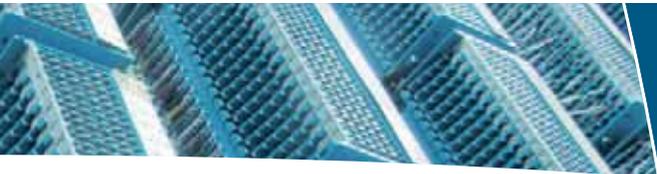
Die neue Regierung in Washington unter Präsident Obama hat einige Umwälzungen in der TK-Regulierung in die Wege geleitet. So hat die Federal Communications Commission (FCC) mit Julius Genachowski einen neuen Vorsitzenden bekommen, der sehr viel regulierungsfreudiger ist als sein Vorgänger im Amt. Genachowski hat insbesondere Ende Oktober eine Initiative der FCC zur Sicherung der Netzneutralität auf den Weg gebracht. Die öffentliche Kommentierungsphase dürfte im März abgeschlossen sein. Im Wesentlichen geht es bei dieser Initiative darum, zu klären, dass und in welchem Grade die schon bestehenden FCC-Regeln zur Sicherung der Netzneutralität verbindlich sind, und ob den vier bereits existierenden Regeln zwei weitere Regeln (Nicht-Diskriminierung der Verkehrsströme und Transparenz des Netzmanagements) hinzugefügt werden sollen.

Außerdem hat die FCC konkrete Pläne, die US-Breitbandnetze weiter für Wettbewerb zu öffnen („Open Access Rules“). Damit einher geht ein neues Konsultationsverfahren der FCC zur Preiskontrolle für den sog. „Special Access“ (u. a. Mietleitungen für Carrier). Die FCC befürwortet auch eine erhebliche Aufstockung des US-Universaldienstfonds um sieben Milliarden US\$ zur Finanzierung von Breitbandverbindungen in ländlichen Gebieten. Auf dem Prüfstand steht außerdem, welche Frequenzbänder für schnelle Breitbandverbindungen im Rahmen der FCC-Breitbandinitiative geöffnet werden können. Diese Vorhaben sind klare Indikatoren für eine Abkehr von der FCC-Regulierungslinie der Bush-Administration, nach der sich die FCC aus der Regulierung der Breitbandnetze (und dem Zugang zu diesen Netzen) möglichst herausgehalten hatte. Wir erwarten intensives

Lobbying in diesen Bereichen und einen verstärkten Austausch der FCC mit den europäischen Regulierungsbehörden (z.B. gemeinsame Workshops zur Netzneutralität) – insbesondere mit der BNetzA, deren Präsident im Oktober die FCC besucht hatte. Das Washington-Office des VATM hatte sich mit der BNetzA Delegation mehrfach in Washington getroffen.

Interessant für deutsche Investoren ist aktuell auch, dass die Bundesbehörden NTIA and RUS mehr als sieben Milliarden US\$ an Breitbandförderung seit letztem Sommer zentral verteilen.

Dr. Spies beantwortet außerdem Anfragen von US-Investoren zu Deutschland und informiert potenzielle Mitglieder des VATM über die Arbeit des Verbands. Er hält auch Kontakt zur Schwesterorganisation CompTel, dem größten Verband der Wettbewerber in den USA. CompTel hat auch in diesem Jahr wieder detaillierte Kommentare zur Marktsituation im Telekommunikationssektor in Deutschland beim US Handelsbeauftragten (USTR) eingereicht. CompTel rügt u.a. die zögerliche Bereitstellung von Mietleitungen und Bitstream Access in Deutschland sowie das Fehlen von DTAG-Großhandelsangeboten für IPTV-Produkte (Multicast IP). Der USTR drängt weiter gegenüber der deutschen Bundesregierung auf Beseitigung von Missständen beim Marktzutritt.





**Corinna Keim**

Pressesprecherin des VATM

## Pressearbeit 2009

### Statement

## Der VATM in den Medien: Starke Stimme des Wettbewerbs

Die Welt der Telekommunikation wird immer komplexer. Hochmoderne Technik spielt eine zunehmend große Rolle. Die vielschichtigen und oft komplizierten Zusammenhänge in der TK-Branche der Öffentlichkeit verständlich und prägnant zu vermitteln, stellt auch die Pressearbeit des Verbandes vor Herausforderungen. Themen und Botschaften müssen trotz umfangreicher Sachverhalte eingängig, transparent und kurz dargestellt werden, damit sie bei den Medien, Lesern, Zuhörern und Zuschauern ankommen und auf Interesse stoßen.

Kernaufgabe der VATM-Pressearbeit ist es daher, Auswirkungen und Hintergründe der Entwicklungen auf dem TK-Markt sowohl für die Branche, aber auch den Standort Deutschland und den Verbraucher darzustellen und zu erläutern. Und das frühzeitig. Hinzu kommt, dass die Verbands-Pressestelle zunehmend als eine Art „Seismograph“ fungiert, die Veränderungen oder auch Erschütterungen des TK-Marktes beobachtet und als „Frühwarnsystem“ über bedrohliche Tendenzen informiert. Eine Aufgabe, die auch in 2010 mit Blick auf die Schaffung der neuen schnellen TK-Infrastruktur, dem Glasfasernetzausbau, von wachsender Bedeutung für die Branche ist.

Gerade die Themen rund um den Breitband- und Glasfaserausbau haben die Pressearbeit 2009 maßgeblich bestimmt. Darüber hinaus griff der VATM aber in fast 40 Pressemitteilungen die ganze Themenpalette der Branche auf, besetzte Themen aktiv durch Statements, Pressekonferenzen und Hintergrundgesprächen und kommunizierte und kommentierte politische sowie regulatorische Entwicklungen. Die Bandbreite der Themen reichte dabei von Call-by-Call über das EU-Telekompaket, die

ISDN-Kündigungen durch die DTAG bis hin zu Schaltverteilern. Außerdem berichtete die VATM-Pressestelle über die vielfältigen Aktivitäten des Verbandes wie etwa den Fördermitelworkshop und den Glasfasertag. Der VATM ist für die Print- und Online-Medien sowie Journalisten aus Rundfunk und Fernsehen ein gefragter Ansprechpartner. Im vergangenen Jahr hat der Verband mit rund 2.500 Nennungen und Zitaten in den Medien den Wettbewerbern erneut erfolgreich eine Stimme gegeben.

Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Kommunikation und Erläuterung von Marktzahlen und -entwicklungen. Die Vorstellung der Marktstudie 2009 von VATM und Dialog Consult – in diesem Jahr während der DVPT-Kongressmesse „VOICE+IP Germany“ – stieß daher wie immer auf große Resonanz. Bei den aus Sicht der Pressearbeit besonders relevanten Veranstaltungen des Verbandes ragte erneut der VATM-CeBIT-Abend mit Vertretern aus Politik, Institutionen, Wirtschaft und Medien heraus.

Darüber hinaus erreichten rund 2.000 Anrufe und Anfragen die VATM-Pressestelle. Dabei handelte es sich nicht nur um klassische Medienkontakte. Zunehmend sind es Stadtwerke, Energieversorger und kleinere Start-Up-Unternehmen, die sich angesichts der neuen Infrastrukturentwicklung auf dem TK-Markt mit ihren Problemen und der Bitte um Rat und Unterstützung an den VATM wenden.

Das Jahr 2010 wird für die TK-Branche erneut ein spannendes Jahr, insbesondere mit Blick auf die erforderlichen Weichenstellungen für einen bundesweiten Ausbau des Hochgeschwindigkeitsnetzes. Wir freuen uns auf die Kommunikation der für die Branche wichtigen Themen und Positionen.





**Dr. Eva-Maria Ritter**

Leiterin Kommunikation und PR des VATM

## Kommunikation 2009

### Statement

## Breitband-Aktivitäten des VATM

#### Schöne neue Welt:

Deutschland investiert 116 Mrd. Euro in neue Netzinfrastrukturen. Unter den Bürgersteigen schlummern schätzungsweise an die 80 Mio. Kilometer Kabel, die „auf der grünen Wiese“ vom Straßenverteiler bis in die einzelne Wohneinheit verlegt wurden. Wir sind am Ziel. Jeder Haushalt besitzt einen hochleistungsfähigen Internetanschluss. Wo die Glasfaser nicht hin kommt, übernehmen innovative Funktechnologien die Versorgung mit breitbandigem Internet. Unser Heim ist intelligent vernetzt, alle Geräte werden herstellerübergreifend gesteuert. Mein Energieassistent hilft beim sparsamen Umgang mit Heizung und Licht, mein digitaler Küchenhelfer unterstützt bei der Zubereitung einer ausgewogenen Ernährung und mein virtueller Fitnesstrainer sorgt für die nötige Ausdauer. Mein Auto ist integriertes Büro, Verkehrsleitzentrale, Musikdatenbank und Kino, so dass die mobile Vernetzung meines Fahrzeugs mit der Außenwelt eine unverzichtbare Steigerung des Fahrerlebnisses ist.

Tatsächlich ist zu erwarten, dass wir im Jahr 2020 mit einer durchschnittlichen Bandbreite von rund 40 Mbit/s für den Up- und Download von Daten im Internet surfen werden. Für die mobile Nutzung des Internets werden 20 Mbit/s prognostiziert. In zehn Jahren wird die tatsächlich verfügbare Bandbreite wesentlich höher sein, als sie heute in vielen Bereichen des privaten und wirtschaftlichen Lebens ist. Von ihr wird abhängen, welche neuen Angebote und Dienste wir im Internet nutzen werden – von Cloud Computing über IPTV bis hin zum Online-Entertainment.

#### Breitbandausbau nur im Wettbewerb

Deutschland steht in den Startlöchern für einen langfristigen Glasfaserausbau, aber noch sind wichtige Rahmenbedingungen nicht geklärt. Mit der neuen Bundesregierung, den Landesregierungen und kommunalpolitischen Entscheidern sowie zahlreichen Marktteilnehmern treibt der VATM den Aufbau der nächsten Generation von Hochleistungsnetzen voran. Gehört wurde der Verband mit seiner Kernforderung „Breitbandausbau nur im Wettbewerb“. Auch Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle setzt verstärkt auf das Wettbewerbspotenzial kleinerer und mittlerer TK-Unternehmen als wesentlicher Treiber für Innovation und Wachstum am Wirtschaftsstandort Deutschland.

#### Open Access als Marktmodell

Ein konsequenter Open-Access-Ansatz, der den Kunden Wahlfreiheit in Bezug auf ihre Anbieter einräumt und Dienstleistern diskriminierungsfreien Netzzugang gewährt, wird europaweit Modell für den ordnungspolitischen Rahmen der neuen Netzgeneration sein. Robert Hoffmann, Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG und Mitglied im Präsidium des VATM, vertrat diese Ansicht auf dem VATM-Glasfasertag in Düsseldorf, bei dem 130 Teilnehmer und neun Experten aus Politik, Markt, Wissenschaft und Bankensektor Antworten auf die Frage gaben, wie der Glasfaserausbau in Deutschland vorgebracht werden kann. Als Verband bereiten wir die Unternehmen hierauf konsequent vor. Die Erzielung marktgerechter Preise – soweit wie möglich ohne regulatorische Eingriffe – steht dabei für uns im Vordergrund. Regulatorische Eingriffe dürfen nur bei drohenden Preis-Kosten-Scheren sowie bei der Diskriminierung anderer Marktteilnehmer erlaubt sein.



### „Mit Funk zu Glas“

Mit dem Start der öffentlichen Kampagne „Mit Funk zu Glas“ bietet der VATM ein alternatives Ausbaukonzept für eine Glasfaseranbindung in den Regionen. Es ist uns auf diesem Wege gelungen, kleinere und mittelständische Funkanbieter in die Breitbandstrategie der Bundesregierung einzubeziehen und gleichberechtigt in die Förderprogramme aufzunehmen. Unsere Mediatoren – namhafte Experten und Unternehmen aus dem TK-Markt – bündeln den Informationsaustausch zwischen Verband und StartUPS, um den Breitbandinfrastrukturausbau mit kleineren Unternehmen im Bereich Funk und Glas zu unterstützen.

### Beratungsangebot „VATM-Fördermittelcheck“

Für Gemeinden, Stadtwerke und Energieversorgungsunternehmen ist die Beschaffung von Fördermitteln häufig ebenso problematisch wie die schnelle und effiziente Planung von Netzen und die Lösung von Normierungsfragen für zukünftige Schnittstellen. Dass der Beratungsbedarf von Kommunen bei alternativen Breitbandanbindungen unverändert hoch ist, zeigte sich auf dem VATM-Fördermittelworkshop im Oktober. Über 60 Teilnehmer informierten sich über das neue Fördermittel-Beratungsangebot des VATM (in Zusammenarbeit mit Avocado Rechtsanwälten) sowie die Möglichkeiten der regionalen Breitbandversorgung.

### EVUs und Stadtwerke

Unternehmen mit dem Schwerpunkt im Infrastrukturausbau werden in Zukunft eine besondere volkswirtschaftliche Bedeutung für den TK-Sektor haben. Gerade in den Regionen, die über die nächsten Jahre Zug um Zug mit hochleistungsfähigen Glasfaserinfrastrukturen ver-

sorgt werden, eröffnen sich durch den Aufbau der neuen Netzgeneration neue und äußerst attraktive Investitions- und Kooperationsmodelle im Bereich des Utility Managements. Wir haben den Kontakt mit den Energienetzbetreibern sowie Branchenverbänden intensiviert und dazu eingeladen, die ökonomischen Rahmenbedingungen bei der Breitbandkommunikation mitzugestalten.

### Wettbewerb verbindet

Der VATM ist zudem wichtiger Ansprechpartner der Politik – insbesondere bei der anstehenden Ausgestaltung der politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Wer heute in ein eigenes Glasfaser- oder Funknetz investiert und mit der Verlegung von Kabeln und Leerrohren bzw. der Installation von Funktechnik beginnt, braucht einen starken Partner, um rechtliche und wirtschaftliche Risiken beurteilen und auswerten zu können. Als VATM fördern wir die wirtschaftlichen Interessen aller Marktteilnehmer und laden dazu ein, die ökonomischen Rahmenbedingungen und die Zukunft unserer Branche mitzugestalten.

*Referent auf dem Fördermittelworkshop:  
Andreas Griebel, Geschäftsführer Telemark*



*Informationsaustausch auf dem VATM-Fördermittelworkshop:  
Klaus Schönenberg, Schönenberg-Computer GmbH, und Stefanie Schmitt, Ministerium für Wirtschaft, Verkehr, Landwirtschaft und Weinbau Rheinland-Pfalz*



## Der VATM

### Statement

## 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 seit 1997 inzwischen mehr als neunzig der im deutschen Markt aktiven Telekommunikations- und Multimedia-Unternehmen ihre Kräfte gebündelt und sich im VATM zusammengeschlossen. Trotz heterogener Unternehmensinteressen ist das Motto „Wettbewerb verbindet“ die Basis ihres gemeinsamen Engagements.

Die Erfolge des freien Wettbewerbs sind für die Endkunden sowohl im gewerblichen wie auch im privaten Bereich deutlich spürbar in sinkenden Preisen, attraktiverem Service und einer erheblichen Angebotsvielfalt.

Seit 1998 haben die privaten Telekommunikationsunternehmen Investitionen in Telekommunikations-Sachanlagen in Höhe von rund 40 Mrd. Euro gestemmt und Ende vergangenen Jahres rund 54.000 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 Wachstumspulse für die deutsche Volkswirtschaft aus.

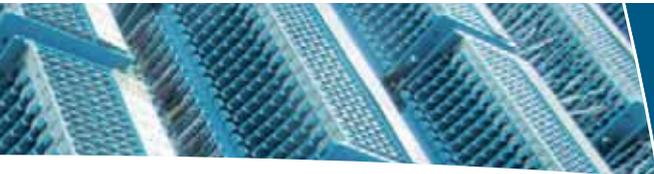
### Unsere Mitglieder

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 wider.

### 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 Marktform für den Telekommunikationssektor. Er ist Garant für größtmögliche Angebotsvielfalt, zukunftssichere Arbeitsplätze, günstige Preise und Effizienzgewinne für die gesamte Volkswirtschaft. Wettbewerb auf den TK-Märkten ist jedoch aufgrund der nach wie vor bestehenden Marktmacht des ehemaligen Monopolunternehmens und leistungsbedingter Bottlenecks auch weiterhin auf eine effiziente Regulierung angewiesen. In diesem Kontext setzt sich der VATM für einen verlässlichen, wettbewerblich organisierten ordnungspolitischen Rahmen für die TK-Branche ein, in dem alle Anbieter ihre Geschäftsmodelle diskriminierungsfrei und erfolgreich umsetzen können. Dabei haben das Schaffen und der Erhalt optimaler Marktbedingungen und insbesondere sicherer Investitions- und Planungsbedingungen höchste Priorität. In dem



der Verband die wirtschaftliche Effizienz des Wirkens seiner Mitgliedsunternehmen unterstützt, fördert er die Liberalisierungs- und De-regulierungsprozesse 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*

#### **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 Mitgliederversamm-

lung verantwortlich. Unsere Büros in Berlin, Köln und Brüssel pflegen intensive Kontakte zu allen branchenrelevanten Institutionen und politischen Entscheidungsträgern auf Bundes- wie auf EU-Ebene. 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. 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.

*Nachdem VATM-Präsident Gerd Eickers das Konzept des Verbandes für einen offenen Netzzugang vorgestellt hatte, diskutierten auf dem Podium (von rechts): Harald Stöber, VATM-Vizepräsident und Aufsichtsratsvorsitzender der Vodafone AG & Co. KG, Bundesnetzagentur-Präsident Matthias Kurth, Dr. Andreas Schuseil, Abteilungsleiter Telekommunikation im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, sowie Jochen Schwarz, Vice President Public Affairs der Alcatel-Lucent Deutschland AG.*

*Vor rund 80 Gästen aus Politik, Wirtschaft und Medien diskutierten Experten am 12. Mai 2009 beim VATM-Tele-Kompass Berlin-Mitte unter dem Titel „Open-Access-Modell für Deutschland – Nachhaltige Investitionen und innovative Ideen nur im Wettbewerb“.*





### **Gerd Eickers**

*Präsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrats der QSC AG*

## **Das Präsidium des VATM**

### **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 Telekommunikations-Aktivitäten der Thyssen Gruppe; hier war er insbesondere für die Bereiche „Business Development“ und „Regulatory Affairs“ verantwortlich.

Gerd Eickers hat in den Jahren 1997 und 1998 nach der Gründung des Verbandes der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwert-

diensten (VATM) als dessen erster Geschäftsführer die Positionen der Wettbewerber bei der Vorbereitung und Umsetzung der Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarkts vertreten.

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 deren Aufsichtsrat zurück.

Seit dem 02.02.2005 ist Gerd Eickers Präsident des VATM.



### **Harald Stöber**

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

### **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 (seit August 2009: Vodafone AG & Co. KG). Gleichzeitig hat Harald Stöber ein Mandat im Aufsichtsrat der Vodafone D2 GmbH übernommen.

## Dr. Andreas Albath

Andreas Albath (50) ist seit dem 1. Januar 2003 Vorstandsvorsitzender der telegate AG. Bereits im Mai 2002 trat er dem Vorstand bei. Er war zunächst verantwortlich für den operativen Bereich in Deutschland und den kaufmännischen Bereich der Gruppe.

Nach dem Studium der Rechtswissenschaften und anschließender Promotion in Münster, Lausanne und Berlin startete er seine berufliche Karriere als Unternehmensberater bei McKinsey in Düsseldorf. Nach der Wiedervereinigung Deutschlands wechselte er 1991 zu Gruner+Jahr. Zunächst als Kaufmännischer Leiter des Berliner Verlages (Berliner Zeitung, Berliner Kurier) verantwortete Andreas Albath die gesamte Restrukturierung des größten Zei-

tungs- und Zeitschriften-Verlags der ehemaligen Deutschen Demokratischen Republik und übernahm ab 1995 als Geschäftsführer die Gesamtverantwortung für das Zeitungsgeschäft von Gruner+Jahr in Berlin.

1995 gründete Albath BerlinOnline, das heute größte und erfolgreichste Internet-Portal für die deutsche Hauptstadt. Im Januar 2000 beteiligte er sich an dem Internet-Stellenmarkt DV-Job AG und trat dem Vorstand bei. Nach dem Zusammenschluss der DV-Job AG mit der skandinavischen Online-Jobbörse StepStone übernahm Andreas Albath die Position des Allein-Vorstands des neuen Gesamtunternehmens StepStone Deutschland AG.



**Dr. Andreas Albath**

Vorstandsvorsitzender (CEO)  
der telegate AG

## Nicolas Biagosch

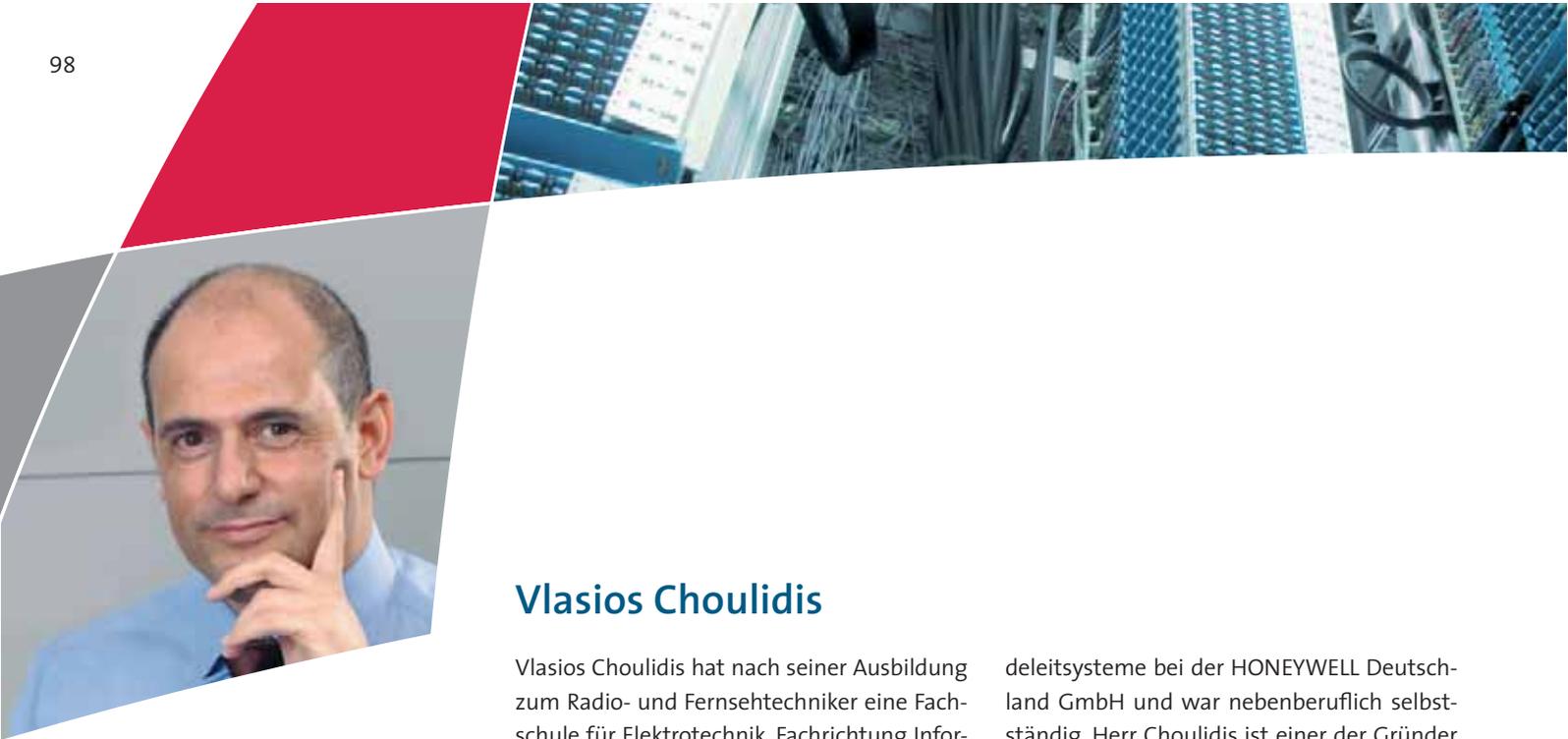
Nicolas Biagosch ist als Chief Legal & Regulatory Officer (CLRO) bei der E-Plus Gruppe für alle rechtlich relevanten Fragen und Regulierungsthemen sowie für den Bereich Real Estate zuständig. Er ist bereits seit 2002 bei E-Plus tätig – seit 2006 als Mitglied der Geschäftsleitung. Der Volljurist Biagosch verfügt über umfassende Erfahrung im ITK-Umfeld.

Nach Abschluss des zweiten juristischen Staatsexamens an der LMU München sowie eines Master of Laws Degree (LL.M.) an der Golden Gate University San Francisco begann er seine berufliche Laufbahn als Legal Counsel bei der Compaq Computer GmbH in München. Hieran schloss sich die Tätigkeit als General Legal Counsel bei Planet Internet, Berlin, an, gefolgt vom Wechsel zur E-Plus Gruppe im Jahr 2002.



**Nicolas Biagosch**

Chief Legal & Regulatory Officer  
der E-Plus Gruppe



### **Vlasios Choulidis**

*Vorstand Vertrieb und Marketing  
der Drillisch AG*

## **Vlasios Choulidis**

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 DATASCOPE GmbH in Bremen tätig. Weitere Vertriebserfahrungen sammelte er als Vertriebsingenieur für Gebäu-

deleitsysteme bei der HONEYWELL Deutschland GmbH und war nebenberuflich selbstständig. Herr Choulidis ist einer der Gründer der Alphatel-Gruppe, die im Jahr 1998 in den Drillisch-Konzern integriert wurde.

Herr Choulidis ist Vorstandsmitglied für die Bereiche Vertrieb und Marketing der Drillisch AG.



### **Dr. Jürgen Hernichel**

*Vorsitzender der Geschäftsführung der  
COLT Telecom GmbH in Deutschland und  
Managing Director der COLT Northern  
Region (Dänemark, Deutschland,  
Niederlande, Österreich,  
Schweden und Schweiz)*

## **Dr. Jürgen Hernichel**

Dr. Jürgen Hernichel ist seit November 2008 Vorsitzender der Geschäftsführung von COLT Telecom in Deutschland. Darüber hinaus ist er seit Juli 2009 Managing Director der COLT Northern Region (Dänemark, Deutschland, Niederlande, Österreich, Schweden und Schweiz). Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der IT- und Telekommunikationsbranche und war über sieben Jahre in verschiedenen Geschäftsleitungs- und Geschäftsführungspositionen bei T-Systems tätig, dem Geschäftskundenbereich der Deutschen Telekom AG.

Nach seiner Ausbildung zum Feingeräteelektroniker studierte Hernichel Nachrichtentechnik, Physik und Betriebswirtschaftslehre. Während seiner Promotion in Physik arbeitete er als Projektleiter für die NASA in Kalifornien. Parallel dazu war er 12 Jahre im Industrieanla-

genbau als Berater für Hard- und Softwareprojektierung tätig. 1993 wechselte Hernichel zur Thyssen Handelsunion AG und wirkte bei der Gründung der Thyssen Telecom AG mit. Ein Jahr später übernahm er die Geschäftsführung der Plusnet GmbH, dem Corporate Network-Anbieter der Thyssen Telecom AG. Deren akquirierte Unternehmen Esprit Telecom und Global Tele Systems führte Hernichel als Vorsitzender der Geschäftsführung für Zentraleuropa. 2001 wechselte Hernichel zu T-Systems, wo er unter anderem als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing weltweit für die Großkunden der Deutsche Telekom AG verantwortlich zeichnete.

## Robert Hoffmann

Robert Hoffmann, Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG, Jahrgang 1969, studierte an der Universität Köln Betriebswirtschaftslehre und schloss 1994 mit Diplom ab. Während seines Studiums gründete er 1993 die Hoffmann Distributions-Technik GmbH, die er zu einem führenden General-Importeur für amerikanische und spanische Waren-Verkaufsautomaten aufbaute. Nach dessen Verkauf wechselte er 1998 zur Arcor AG & Co. KG, wo er in verschiedenen Führungspositionen zunächst die Sprach-Mehrwertdienste für Geschäftskunden aufbaute und dann als Bereichsleiter Produktmanagement unter anderem für die Markenkonsolidierung (o.tel.o, ISIS, nexgo) und Positionierung der Komplettpakete verantwortlich war. Danach leitete er bei Arcor den Bereich

Privatkunden-Vertrieb. Im Juni 2006 übernahm Robert Hoffmann als Vorstand der 1&1 Internet AG die Bereiche DSL, Telefonie, Mobilfunk und Breitband-Entertainment. Unter seiner Führung stellte 1&1 erfolgreich das DSL-Geschäftsmodell auf Komplettangebote um, stieg in den Mobilfunk ein und baute – zusammen mit der ProSiebenSat.1 Media AG – maxdome zum Marktführer für Video-on-Demand auf. Seit Mai 2008 fungiert Robert Hoffmann zusätzlich als Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG. Er wurde 2009 ins Präsidium des VATM gewählt und engagiert sich zudem im „Telecommunications Industry Advisory Board“ des WIK (Wissenschaftliches Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste).



**Robert Hoffmann**

Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG

## Johannes Pruchnow

Johannes Pruchnow verantwortet seit Juli 2009 als Managing Director Business & Wholesale Services den Geschäftskundenbereich von Telefónica O2 Germany GmbH & Co. oHG. Zuvor war er mehrere Jahre CEO von Telefónica Deutschland und baute in dieser Zeit das erfolgreiche DSL-Wholesalegeschäft auf. Johannes Pruchnow blickt auf über zehn Jahre Erfahrung bei der Managementberatung McKinsey & Company zurück. Zuletzt war Johannes Pruchnow dort als

Partner für Projekte in den Bereichen Telekommunikation, Medien, Informationstechnologie und Consumer Electronics zuständig und betreute mittelständische sowie multinationale Unternehmen. Johannes Pruchnow hat Luft- und Raumfahrttechnik sowie Wirtschaftswissenschaften an der TU München und der RWTH Aachen studiert. Pruchnow wurde 1965 in Bayreuth geboren, ist verheiratet und hat zwei Kinder.



**Johannes Pruchnow**

Geschäftsführer Business & Wholesale Services der Telefónica O2 Germany



**Jürgen Grützner**

*Geschäftsführer des VATM*

## Der VATM

### Standorte

## Geschäftsstelle und Büros des VATM

### Geschäftsführung

Jürgen Grützner

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)

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

### Büro Berlin

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

### 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)



**Solveig Orłowski**

*Leiterin des VATM-Büros Berlin*



**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)

**Geschäftsstelle Köln**

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

**Justiziar:**

Dr. Frederic Ufer



**Michael Hattermann**

*Leiter des VATM-Büros Brüssel*



**Dr. Frederic Ufer**

*Justiziar*



Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*



**010012 Telecom GmbH**

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



**01051 Telecom GmbH**

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



**1&1 Internet AG**

Elgendorfer Str. 57  
56410 Montabaur  
Tel.: +49 (0) 1805 – 672828 \*  
www.1und1.de



**acoreus AG**

ZOLLHOF 10  
40221 DÜSSELDORF  
TEL.: +49 (0) 211 – 54030-0  
www.acoreus.de

\* 0,14 €/Min. aus dem dt. Festnetz,  
ggf. abweichende Preise aus  
den Mobilfunknetzen



**AIRDATA AG**

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



**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



**ASTRA Broadband Services S. A.**

Château de Betzdorf  
6815 Betzdorf  
Luxemburg  
Tel.: +352 – 710 725 545  
www.ses-astra.com



**arvato infoscore  
BFS finance Münster GmbH**

Höllenweg 33  
48155 Münster  
Tel.: +49 (0) 251 – 5004-47070  
www.arvato-infoscore.de



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

Barthstr. 4  
80339 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 2600-0  
www.bt.com/globalservices



#### Callax Telecom Holding GmbH

Leopoldstr. 16  
40211 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 179342-0  
www.callax.de



#### Cisco Systems GmbH

Am Söldnermoos 17  
85399 Hallbergmoos  
Tel.: +49 (0) 800 – 1873652  
www.cisco.de



#### COLT Telecom GmbH

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



#### Comdialog GmbH

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



#### debitel AG

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



#### Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH

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



#### Comarch AG

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



#### Communication Services TELE2 GmbH

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



#### Dialogic Deutschland GmbH

Dornierstr. 6  
71272 Renningen  
Tel.: +49 (0) 7159 – 4066-0  
www.dialogic.com

#### Dr. Schwarz-Schilling & Partners MANAGEMENT STRATEGIES & CORPORATE FINANCE

#### Dr. Schwarz-Schilling und Partners GmbH

Industriestr. 35  
63654 Bündigen  
Tel.: +49 (0) 642 – 9644-0  
www.schwarz-schilling.de

## Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*



### dtms GmbH

Isaac-Fulda-Allee 5  
55124 Mainz  
Tel.: +49 (0) 180 – 30703-00\*  
www.dtms.de

\* 0,09 €/Min. aus dem dt. Festnetz,  
ggf. abweichende Preise aus  
den Mobilfunknetzen



### ecotel communication ag

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



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

E-Plus-Straße 1  
40472 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 448-0  
www.eplus-gruppe.de



### euNetworks AG

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



### Filiago GmbH & Co. KG

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



### Drillisch AG

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



### VORWEG GEHEN

### envia TEL GmbH

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



### ERICSSON

### Ericsson GmbH Ericsson Services GmbH

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



### EWE TEL GmbH

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



### Flexagon GmbH

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



#### Fox Mobile Group

Karl-Liebkecht-Str. 5  
10178 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 69538-0  
www.foxmobile.com



#### GasLINE

GasLINE Telekommunikationsnetz-  
gesellschaft deutscher Gasversor-  
gungsunternehmen GmbH & Co. KG

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



#### Günther Spelsberg GmbH & Co. KG

Im Gewerbepark 1  
58579 Schalksmühle  
Tel.: +49 (0) 23 55 – 892-0  
www.spelsberg.de



#### Hughes Network Systems GmbH

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



#### inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA

Am Saarlarm 1  
66740 Saarlouis  
Tel.: +49 (0) 6831 – 5030-0  
www.inexio.de



#### freenet AG

Hollerstraße 126  
24782 Büdelsdorf  
Tel.: +49 (0) 4331 – 69 1000  
www.freenet.ag



#### GoYellow GmbH

Landsberger Str. 110  
80339 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 510895-100  
www.goyellow.de



Die schönste Verbindung.

#### HanseNet Telekommunikation GmbH

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



#### IBM Deutschland GmbH

IBM-Allee 1  
71139 Ehningen  
Tel.: +49 (0) 7034 – 15-0  
www.ibm.de



#### Inquam Broadband GmbH

Adolf-Grimme-Allee 3  
50829 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 5000-250  
www.inquam-broadband.de

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*



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

Oskar-Jäger-Str. 125  
50825 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 – 260 15-00  
www.in-telegence.net



**ipoque GmbH**

Mozartstr. 3  
04107 Leipzig  
Tel.: +49 (0) 341 – 594030  
www.ipoque.com



**ITFM GmbH**

Pfarrain 8  
34326 Morschen  
Tel.: +49 (0) 5664 – 9322040  
www.itfm.de



**Komm-Kontroll GmbH**

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



**Level 3 Communications GmbH**

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



**Lindorff Deutschland GmbH**

Odenwaldstr. 4  
64646 Heppenheim  
Tel.: +49 (0) 6252 – 6720  
www.lindorff.de



**mcn tele.com AG**

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



**Motorola GmbH**

Telco-Kreisel 1  
65510 Idstein  
Tel.: +49 (0) 6126 – 95 76-0  
www.motorola.com/de



**mr. net group GmbH & Co. KG**

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



**NEXT ID GmbH**

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

**Nokia Siemens  
Networks**



**Nokia Siemens Networks  
GmbH & Co. KG**

Am Brabrinke 14  
30519 Hannover  
Tel.: +49 (0) 511 – 877-1248  
[www.nokiasiemensnetworks.de](http://www.nokiasiemensnetworks.de)



**PGmedia Telecom GmbH**

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

**purtel**

**purtel.com GmbH**

Paul-Gerhardt-Allee 48  
81245 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 891981-500  
[www.purtel.com](http://www.purtel.com)

**RadiCens**

**RadiCens GmbH**

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



**Sacoïn GmbH**

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



**Dell Perot Systems GmbH**

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

**POWER | PLUS  
COMMUNICATIONS**

**Power PLUS Communications AG**

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

**QSC<sub>AG</sub>**

Ihre Premium-Alternative

**QSC AG**

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

**AC**

**THE AUDITING COMPANY**  
SACHVERSTÄNDIGEN-SOZIELTÄT DR. SCHWERHOFF

**Sachverständigen-Sozietät Dr. Schwerhoff**

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



**SBR Juconomy Consulting AG**

Nordstr. 116  
40477 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 687888-0  
[www.sbr-net.com](http://www.sbr-net.com)

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM\*



**SCHUFA Holding AG**

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



**SCI GmbH**

Reichenberger Str. 36  
10999 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 – 212 48 95-92  
www.s-c-international.de

Seim & Giger

Beratungsgesellschaft mbH

**Seim & Giger  
Beratungsgesellschaft mbH**

Im Sonntal 9  
63252 Taunusstein  
Tel.: +49 (0) 6128 – 247318  
www.seim-partner.de



**Simfonics GmbH**

Ernst-Groß-Straße 3  
40219 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 580 010 51-0  
www.simfonics.com



**sms eSolutions GmbH**

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



**SNT Deutschland AG**

Reuterweg 47  
60323 Frankfurt  
Tel.: +49 (0) 800 – 7682433  
www.snt-ag.de



**SNT Multiconnect GmbH & Co. KG**

Wilhelm-Hale-Str. 50  
80639 München  
Tel.: +49 (0) 800 – 3987226  
www.snt-multiconnect.de



**SprintLink GmbH**

Frankfurt Str. 181 a  
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



**TelComm Jeske & Co. OHG**

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



**TelDaFax Communications GmbH**

Mottmannstr. 2  
53842 Troisdorf  
Tel.: +49 (0) 2241 – 9434-502  
www.teldafax.de



**Telefónica O2 Germany GmbH & Co. OHG**

Georg-Brauchle-Ring 23-25  
80992 München  
Tel.: +49 (0) 89 – 24 42-0  
www.o2online.de/unternehmen



**TeleMark  
Telekommunikationsgesellschaft Mark mbH**

Stefanstr. 4-8  
58638 Iserlohn  
Tel.: +49 (0) 800 – 80 00 121  
www.telemark.de

**toplink GmbH**

Birkenweg 24  
64295 Darmstadt  
Tel.: +49 (0) 6151 – 62 75-0  
www.toplink.de



**Vodafone D2 GmbH**

Alfred-Herrhausen-Allee 1  
65769 Eschborn  
Tel.: +49 (0) 69 – 2169-0  
www.vodafone.de



**Teleconsult Kommunikationstechnik GmbH  
Dienstleistungs- und Vertriebsgesellschaft**

Kuchengrund 8  
71522 Backnang  
Tel.: +49 (0) 7191 – 3668-100  
www.tkt-teleconsult.de



**telegate AG**

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



**TeliaSonera International Carrier  
Germany GmbH**

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



**Utimaco Safeware AG**

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



**ZTE Deutschland GmbH**

Am Seestern 18  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 563844-0  
www.zte-deutschland.de  
www.zte.com.cn



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

Waltersweierweg 5  
77652 Offenburg  
Tel.: +49 (0) 1805 – 00 79 55 \*  
www.tsd-telecom.de

*\* 0,14 €/Min. aus  
dem dt. Festnetz,  
ggf. abweichende  
Preise aus den  
Mobilfunknetzen*



**Versatel AG**

Niederkasseler Lohweg 181-183  
40547 Düsseldorf  
Tel.: +49 (0) 211 – 522831-00  
www.versatel.de



**ZyXEL Deutschland GmbH**

Adenauerstr. 20 / A2  
52146 Würselen  
Tel.: +49 (0) 2405 – 6909-0  
www.zyxel-digital-home.de



## Impressum

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](mailto:berlin@vatm.de)

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

Alle Rechte der Verbreitung des „VATM-Jahrbuch 2009/2010“  
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 2009/2010:**

2.500 Exemplare

**Schutzgebühr:**

15,00 €





**Hauptstadtbüro:**

Albrechtstraße 12  
10117 Berlin  
Tel.: +49 (0) 30 / 505615-38  
Fax: +49 (0) 30 / 505615-39

**Geschäftsstelle:**

Oberländer Ufer 180-182  
50968 Köln  
Tel.: +49 (0) 221 / 37677-25  
Fax: +49 (0) 221 / 37677-26

**Europabüro:**

Square Ambiorix 13  
B-1000 Brüssel  
Tel.: +32 (0) 2 / 2350980  
Fax.:+32 (0) 2 / 2350982

Sie erreichen uns auch per E-Mail unter: [vatm@vatm.de](mailto:vatm@vatm.de)

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