



VATM-Jahrbuch 2010/2011

Telekommunikation und
Mehrwertdienste in Deutschland

Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

	2009	2010	Veränderung
Umsätze	31,3 Mrd. €	31,9 Mrd. €	+ 1,9 %
Investitionen	3,5 Mrd. €	3,7 Mrd. €	+ 5,7 %
Mitarbeiter (ohne Zulieferer)	54.500	55.500	+ 1,8 %
Anzahl Voice-over-IP-Anschlüsse	3,7 Mio.	5,2 Mio.	+ 40,5 %
Anzahl Komplettanschlüsse	6,7 Mio.	6,9 Mio.	+ 3,0 %
Anzahl DSL-Anschlüsse (ohne Reseller)	8,4 Mio.	9,0 Mio.	+ 7,1 %
Anzahl SIM-Karten	69,1 Mio.	71,5 Mio.	+ 3,5 %

Inhaltsangabe

Vorwort: Gerd Eickers, Präsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrates QSC AG	6
--	---

Topthemen 2010

Rückblick: Jürgen Grütznier, Geschäftsführer des VATM	8
Next Generation Access (NGA): Gerd Eickers, Präsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrates QSC AG.....	14
Netzneutralität: Harald Stöber, Vizepräsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrates Vodafone D2 GmbH.....	15
Qualitätsinitiative: Robert Hoffmann, Vorstandssprecher 1&1 Internet AG	16
Long Term Evolution (LTE): Johannes Pruchnow, Geschäftsführer Business Telefónica O2 Germany	17
Auskunfts- und Mehrwertdienste: Dr. Andreas Albath, Vorstandsvorsitzender (CEO) telegate AG.....	18

Gastbeiträge

Wettbewerbsdynamik wirksam flankieren – Die Breitbandstrategie der Bundesregierung ist ein Erfolg: Rainer Brüderle, Bundesminister für Wirtschaft und Technologie	20
Wettbewerb ist die entscheidende Stellschraube zur Bewahrung der Netzneutralität: Matthias Kurth, Präsident der Bundesnetzagentur.....	24

Interview

Wie viel Wettbewerb brauchen wir auf den neuen Netzen? Gespräch zwischen VATM-Präsident Gerd Eickers und Telekom-Vorstand Niek Jan van Damme.....	28
---	----

Schwerpunktthema: Breitbandausbau – eine Bilanz

Deutschland führend bei Wachstum von Breitband: Dr. Eva-Maria Ritter, Leiterin Kommunikation und PR des VATM	34
Die Zukunft ist mobil – zum Stand des drahtlosen Breitbandausbaus in Deutschland: Prof. Dr. Bernd Holznagel, LL.M / Dr. Bernd Sörries, Forschungsstelle für Mobiles Breitband am Institut für Informations-, Telekommunikations- und Medienrecht (ITM) der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU)	38
IB.Breitband – Finanzierung und begleitende Unterstützung: Olaf Tölke, Leiter Kommunal- und Infrastrukturfinanzierungen der Investitionsbank Schleswig-Holstein.....	39
DB Kommunikationstechnik – Offen für Partnerschaften beim Breitbandausbau: Thomas Görlich, Manager Marktentwicklung Konzepte und Leistungsportfolio (T.CVZ 1) der DB Kommunikationstechnik GmbH.....	40



Festnetz/Breitband

Statement Dr. Jürgen Hernichel,

Vorsitzender Geschäftsführung COLT Technology Services GmbH.....	42
Statement Johannes Pruchnow, Geschäftsführer Business Telefónica O2 Germany	43
Statement Stephan Drescher, Geschäftsführer envia TEL GmbH	44
Statement Ulf Heggenberger, Geschäftsführer EWE TEL GmbH	45
Statement David Zimmer, Gesellschafter inexio KGaA	46
Statement Dr. Bernd Schlobohm, CEO QSC AG.....	47
Statement Jan Weller, Geschäftsführer toplink GmbH	48
Statement Alain D. Bandle, CEO Versatel AG.....	49
Statement Uwe Beyer, Leiter Regulierung Business Fixed Vodafone D2 GmbH	50

Festnetz/Breitband -> Geschäftskundenmarkt

Statement Karsten Lereuth, CEO BT Germany GmbH & Co. oHG	51
--	----

Festnetz/Breitband -> Satellitenkommunikation

Statement Dr. Peter Schüler, Commercial Director ASTRA Broadband Services	52
Statement Utz Wilke, Geschäftsführer Filiago GmbH & Co. KG	53

FttX-KPI-Projekt des VATM

Projektbericht Glasfasernetz – Kostenanalyse für Vorleistungsprodukte:

Dr. Ernst-Olav Ruhle, Vorstand SBR Juconomy Consulting AG, Kai Seim, Geschäftsführer seim & partner.....	54
---	----

Mobilfunk

Statement Robert Hoffmann, Vorstandssprecher 1&1 Internet AG.....	56
Statement Vlasios Choulidis, Vorstand Vertrieb und Marketing Drillisch AG.....	57
Statement Thorsten Dirks, CEO E-Plus Gruppe.....	58
Statement Christoph Vilanek, Vorstandsvorsitzender freenet AG.....	59

Auskunfts- und Mehrwertdienste

Statement Dr. Andreas Albath, Vorstandsvorsitzender (CEO) telegate AG	60
Statement Dr. Christian Kühl, Geschäftsführer dtms GmbH	61
Statement Christian Plätke, Geschäftsführender Gesellschafter IN-telegence GmbH	62
Statement Alexander Borgwardt, Geschäftsführer NEXT ID GmbH	63

Gastbeitrag

Telekommunikation und Bankenaufsicht – Neue Herausforderungen für TK-Unternehmen:

Christian Walz, Geschäftsführer Aderhold Rechtsanwaltsgesellschaft GmbH	64
---	----

Ausrüster, Outsourcing, Beratung

Statement Alf Henryk Wulf, Vorstandsvorsitzender Alcatel-Lucent Deutschland AG	68
Statement Dominik Moser, Leiter Abteilung Telecom Solutions Ergon Informatik AG	69
Statement Stefan Koetz, Vorsitzender der Geschäftsführung Ericsson GmbH	70
Statement Dieter Birmoser, Geschäftsführer Flexagon GmbH.....	71

<i>Statement Michael Hané, Next Generation Network Executive PMP IBM Deutschland GmbH</i>	72
<i>Statement Simon Kissel, CEO Viprinet GmbH</i>	73
<i>Statement Markus Schanz, Geschäftsführer ZyXel Deutschland GmbH</i>	74

Ausrüster, Outsourcing, Beratung

<i>Statement Thomas Gläßer, CSO/Mitglied der Geschäftsleitung acoreus AG</i>	76
<i>Statement Markus Michels, Geschäftsführer Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH.</i>	77

Ausrüster, Outsourcing, Beratung

<i>Statement Klaus Mochalski, CEO ipoque GmbH</i>	78
<i>Statement Kai Seim, Geschäftsführer seim & partner</i>	79
<i>Statement Peter Schulte, Geschäftsführer Xantaro Deutschland GmbH</i>	80

Ausblick 2011

Für das VATM-Präsidium

Geschäftskundenmarkt: Dr. Jürgen Hernichel,

<i>Vorsitzender Geschäftsführung COLT Technology Services GmbH</i>	82
--	----

<i>Festnetzmarkt: Hans-Joachim Iken, Vorsitzender Geschäftsführung EWE TEL GmbH</i>	83
---	----

<i>Mobilfunkmarkt: Vlasios Choulidis, Vorstand Vertrieb und Marketing Drillisch AG</i>	84
--	----

<i>Mobilfunkmarkt: Nicolas Biagosch, CEO simyo GmbH und Mitglied der Geschäftsleitung der E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG</i>	85
--	----

Aus der Wissenschaft

Perspektiven für den deutschen TK-Markt im Jahr 2011: Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott,

<i>Lehrstuhl für Telekommunikationswirtschaft an der Mercator School of Management der Universität Duisburg-Essen, Gründungsgesellschafter der DIALOG CONSULT GmbH</i>	86
--	----

Aus Politik und Gesellschaft

Internet verändert allumfassend unsere Gesellschaft: Axel E. Fischer MdB,

<i>Vorsitzender Enquete-Kommission „Internet und digitale Gesellschaft“</i>	88
---	----

Bericht aus ...

<i>Berlin: Solveig Orlowski, Leiterin des VATM-Büros Berlin</i>	90
---	----

<i>Brüssel: Michael Hattermann, Leiter des VATM-Büros Brüssel</i>	91
---	----

<i>Washington: Dr. Axel Spies, VATM-„Washington-Office“</i>	92
---	----

Presse & Kommunikation 2010

<i>Corinna Keim, Leiterin Presse des VATM</i>	94
---	----

<i>Dr. Eva-Maria Ritter, Leiterin Kommunikation und PR des VATM</i>	96
---	----

Der VATM

<i>Der Verband stellt sich vor</i>	98
--	----

<i>Das Präsidium des VATM</i>	100
-------------------------------------	-----

<i>Geschäftsstelle und Ansprechpartner</i>	104
--	-----

<i>Die Mitgliedsunternehmen des VATM</i>	106
--	-----



Gerd Eickers

Präsident des VATM und Mitglied des
Aufsichtsrats der QSC AG

Vorwort

Ein Jahr zu (be)greifen ...

... fällt in der Telekommunikation angesichts der Rasanz der technologischen Entwicklung nicht immer leicht. Manchmal lässt sich – und dies gilt gleichermaßen für Regulierer, Wissenschaft oder Marktteilnehmer – kaum Schritt halten mit den sich aus dem technologischen Fortschritt ergebenden Marktveränderungen. Dennoch: Auch in diesem Jahr haben wir gemeinsam viele Herausforderungen gemeistert und ordnungspolitisch wichtige Weichen für die Branche gestellt.

Schlagwörter wie Netzneutralität, Open Access, Breitband auf dem Land, LTE, Fttx lassen die Dimension dieser anstehenden gewaltigen Aufgaben und Themen, die auch öffentlich kontrovers diskutiert wurden und werden, allenfalls erahnen. Getrieben durch den Umbruch von der alten Kupferwelt in die zukünftige Welt des Glasfaserausbau verändern sich sowohl Unternehmensmodelle als auch die herkömmliche Wertschöpfungskette im Markt. Unternehmen, die früher nur Anbieter waren, werden zu Nachfragern und neue reine Infrastrukturanbieter haben sich etabliert.

Dieser Entwicklung zollt auch das in diesem Jahrbuch veröffentlichte ausführliche FTD-Interview mit Telekom-Vorstand Niek Jan Van Damme. Obwohl in vielen Bereichen – etwa bei der Qualität und Anbieterwechsel – weiterhin unterschiedliche Auffassungen bestehen, halten sowohl Telekom als auch Wettbewerber gemeinsame Standards beim Glasfaserausbau und Open Access für zwingend erforderlich. Denn bedingt durch die Kostenstruktur des Glasfaserausbau bis zum Endkunden lohnt sich ein Ausbau für ein einzelnes Unternehmen nicht. Um so schnell wie möglich zu einer hohen Netzpenetration zu gelangen, brauchen wir möglichst viele Kunden auf dem Netz. Dies gelingt nur in Kooperation und mit der Hilfe

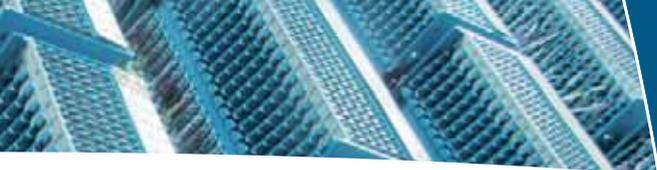
starker Vermarktungspartner – wie auch der Deutschen Telekom.

Auch Stadtwerke und Energieversorger haben begonnen, sich mit dem Infrastrukturausbau ein neues strategisches Geschäftsfeld zu erschließen. Diese Unternehmen besitzen schon jetzt eine besondere volkswirtschaftliche Bedeutung für den TK-Sektor. Und es sind nicht nur die Großstädte, die von dieser Entwicklung profitieren. Im Gegenteil: Gerade in den Regionen, die über die nächsten Jahre Zug um Zug mit hochleistungsfähigen Infrastrukturen versorgt werden, wird durch den Aufbau der neuen Netzgeneration eine nachhaltige Kooperation zwischen infrastrukturausbauenden Unternehmen und den Betreibern von modernen Telekommunikationsnetzen von größter Wichtigkeit sein.

2010 steckte voller spannender Entwicklungen. Um diese vollständig zu begreifen und in die mehr als 12-jährige Geschichte unseres immer noch jungen Marktes einzuordnen – dabei hilft Ihnen das neue Jahrbuch des VATM. Gerade auch im Zeitalter von Facebook, Twitter und Co. dokumentiert das Jahrbuch nachhaltige Entwicklungen in der Welt der Bits und Bytes.

Freuen Sie sich auf die Beiträge von Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle, Chefregulierer Matthias Kurth, dem TK-Experten Prof. Dr. Torsten Gerpott sowie Axel Fischer, Vorsitzender der Enquete-Kommission Internet und digitale Gesellschaft sowie von Entscheidern aus den heute einhundert Mitgliedsunternehmen des Verbandes.

Ich wünsche Ihnen eine interessante und anregende Lektüre. Für eines ist auf jeden Fall gesorgt – sei es gedruckt oder digital: Hochbitratiger Gesprächsstoff in und um den Markt der Telekommunikation.



Zeit für intensive Gespräche – hier mit VATM-Vizepräsident Harald Stöber – fanden Vorstände und Geschäftsführer auf dem ersten Executive Dinner der Verbandes am Vorabend der Mitgliederversammlung Mitte Mai 2010 in Frankfurt.



Die Maßnahmen der Bundesregierung für einen schnellen Breitbandausbau stellte Ministerialrat Dr. Peter Knauth, Referatsleiter Telekommunikation im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, auf dem Workshop der AG Weiße Flecken im Oktober 2010 vor.

Vor allem wirtschaftliche Aspekte des Open-Access-Modells des VATM beschäftigten die Mitglieder der AG Open Access bei ihrem Treffen bei TNO in Amsterdam im Juni 2010. So wurde u.a. ein Modellansatz erarbeitet, der den Marktteilnehmern im Vergleich zur heutigen Situation bessere und verlässlichere Kalkulationsgrundlagen für Vorprodukte für FTTx-Netze geben soll.





Jürgen Grütznier
Geschäftsführer des VATM

Rückblick 2010

Innovationen der TK-Branche sind Treibstoff der Gesamtwirtschaft

Die Telekommunikationsbranche ist in Europa und Deutschland der Wachstumsmotor schlechthin. Weitgehend unbeschadet von der allgemeinen globalen Finanzkrise haben TK-Unternehmen im letzten Jahr erneut ihre Investitions-, Leistungs- und Innovationsbereitschaft auf diesem wichtigen Markt bewiesen. Dabei wird gerade dieser Wirtschaftszweig seit seiner Liberalisierung wie kaum ein anderer von neuen technischen Möglichkeiten und damit verbunden hohen Erwartungen der Endverbraucher herausgefordert. Zifach haben die Wettbewerber in dieser Zeit bewiesen, dass sie diesen neuen Entwicklungen schnell und kundenorientiert begegnen können.

Dabei hat das letzte Jahr von der Branche einen regelrechten Spagat abverlangt. Zum einen galt es, schnell, flexibel und zuverlässig die zahlreichen weißen Flecken in Deutschland zu schließen und den betroffenen Bürgern endlich den Zugang zum World Wide Web zu ermöglichen. Es sind die TK-Wettbewerber, die die Initiative der Bundesregierung zur Schließung dieser Breitbandlücken maßgeblich unterstützt und zum Erfolg geführt haben.

Gleichzeitig steht die Branche vor neuen großen Herausforderungen, die die technologischen Weiterentwicklungen hochleistungsfähiger Netzstrukturen an sie stellt. Das glasfaserbasierte TK-Netz wird die bestehenden Marktstrukturen erheblich verändern. Auch wenn diese für viele Nutzer so verheißungsvolle neue Welt der Glasfaserkommunikation nicht kurzfristig zu realisieren sein wird, fordert sie bereits frühzeitig von Unternehmen, Politik und Verbänden die Erarbeitung zukunftsfähiger Branchenmodelle und Konzepte. Der VATM hat im vergangenen Jahr als erster Verband einen eigenen Ansatz für ein mögliches künftiges Open-Access-Marktmodell entwickelt, der in Deutschland und

Europa von Politik und Wirtschaft mit großem Interesse aufgenommen wurde.

Wie ist die Branche aufgestellt – eine Analyse der Marktsituation

Allen Beteiligten ist klar, dass die neuen Netzstrukturen erhebliche Investitionsanstrengungen der engagierten Unternehmen voraussetzen. Der Markt selber bietet Spielräume für diese finanzielle Kraftanstrengung. Wie die jährliche Marktanalyse des VATM, die wir kontinuierlich seit zwölf Jahren vorlegen, zeigt, hat sich die Branchenlage in 2010 – nachdem der große Boom in den Jahren nach der Liberalisierung des Marktes erwartungsgemäß verklungen ist – auf einem hohen Niveau stabilisiert. Die Wettbewerber sind prinzipiell weiterhin zu großen Investitionen bereit.

Insgesamt sind im vergangenen Jahr zwar die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten in Deutschland leicht gesunken. Die Branche erwirtschaftete rund 61 Milliarden Euro, was einem leichten Rückgang im Vergleich zum Vorjahr von 1,3 Prozent (2009: 61,8 Milliarden) entspricht. Doch legten im Festnetzbereich vor allem alternative Anbieter (+0,5 Milliarden Euro) und Kabelnetzbetreiber (+0,2 Milliarden Euro) zu. Erfreulich war das vergangene Jahr auch für die Mobilfunker: Sie verbuchten nach weniger umsatzstarken Jahren erstmals wieder ein leichtes Plus von 0,8 Prozent (24,3 Milliarden Euro).

Und die Branche rüstet sich für die neuen Entwicklungen: 2010 investierten die TK-Unternehmen rund 6,3 Milliarden Euro (2009: 6,1 Milliarden Euro). Es sind erneut die Wettbewerber, die mit 59 Prozent deutlich mehr als die Hälfte des Investments tragen und damit Treiber von Innovationen bleiben. Seit der Marktliberalisierung summieren sich die Investitionen der alternativen Anbieter auf rund 48,5 Milliarden Euro. Sie

sind es auch, die neue und sichere Arbeitsplätze schaffen. Zum siebten Mal in Folge stieg die Zahl der Mitarbeiter bei den Wettbewerbsunternehmen (+1.000 auf 55.500), während die Deutsche Telekom die Zahl ihrer Beschäftigten um 2.400 abgebaut hat.

Die Marktstudie 2010 des VATM unterstreicht damit erneut die Bedeutung der TK-Wettbewerbsunternehmen in Deutschland.

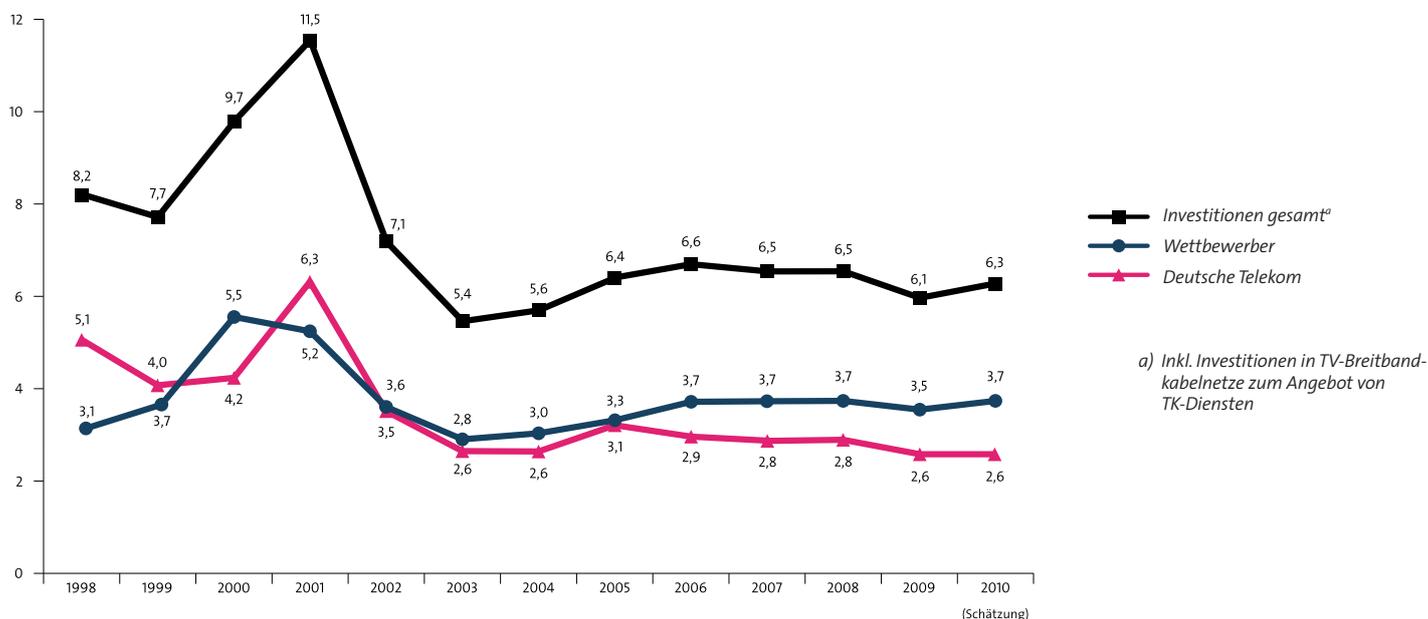
Breitbandausbau – eine Erfolgsgeschichte

Als im Wahljahr 2009 die alte und auch die neue Bundesregierung die weitgehende Schließung der weißen Flecken bis Ende 2010 zu ihrem großen wirtschaftspolitischen Ziel erklärten, trauten nur wenige der Branche einen solchen Kraftakt zu. Heute, gut 20 Monate später, haben vor allem kleine und mittelständische Unternehmen mehr als 1,8 Millionen Haushalte an das schnelle Internet angeschlossen – kosten-

günstig, schnell und zuverlässig. Und dies trotz mancher Hindernisse wie komplizierte oder falsche Ausschreibungs- und Förderverfahren. Leider haben auch manche falsche Erwartungen und fehlendes Wissen in den betroffenen Gemeinden den zügigen Ausbau in einer Reihe von Kommunen blockiert. Viele der mit Fördergeldern ausgestatteten Kommunen setzten ihre Hoffnung zu lange allein auf einen Breitbandanschluss durch die Deutsche Telekom.

Dabei lieferte die Lösung der vielfachen technischen Probleme in den betroffenen Regionen nicht das Erdkabel. Den raschen Anschluss an das World Wide Web schafften vielmehr innovative Anbieter mit alternativen, leistungsfähigen Anschlüssen. Sie haben über Funklösungen und Satellit attraktive Bandbreiten geschaffen, die auch künftig permanent ausgebaut werden. Dass sich inzwischen die kommunalen Entscheidungsträger über die tatsächliche Leistungs-

Investitionen in Telekommunikations-Sachanlagen in Mrd. €



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



Der Bundesbeauftragte für Datenschutz und Informationsfreiheit, Peter Schaar, plädierte auf dem VATM-Datenschutz-Symposium im Juni in Köln für das in den USA bewährte „Quick Freeze“-Verfahren.

stärke und die Effizienz von solchen Funk- und Satellitenlösungen überzeugt haben, ist der intensiven und oft mühevollen Aufklärungsarbeit der Unternehmen vor Ort, den Kompetenzzentren und der Verbandsarbeit auf Landes-, Bundes- und EU-Ebene zu verdanken.

Es ist das besondere Anliegen des VATM, gerade auch kleinere Unternehmen, die sich beim Breitbandinfrastrukturausbau mit Funk, Satelliten oder auch Glasfaser engagieren, zu unterstützen und ihre Projekte voranzutreiben. Seit einigen Monaten bieten wir daher interessierten innovativen Kleinunternehmen mit geringen Umsatzmargen eine neue Form der Partnerschaft, die StartUP-Kooperation, an. Gemeinsam mit ausgewiesenen Experten der Branche, die die Funktion eines Mediators übernehmen, greifen wir Themen und Probleme dieser Unternehmen in der öffentlichen sowie politischen Kommunikation auf und informieren über wichtige Entwicklungen rund um den Breitbandausbau. Wir freuen uns, dass in den vergangenen Monaten eine Vielzahl der TK-Wettbewerber diese Partnerschaft eingegangen ist und mit uns bei diesem gesellschaftlichen und politisch viel beachteten Projekt zusammenarbeiten wird, um die noch bestehenden Lücken in der Breitbandversorgung zügig zu schließen.

Open Access

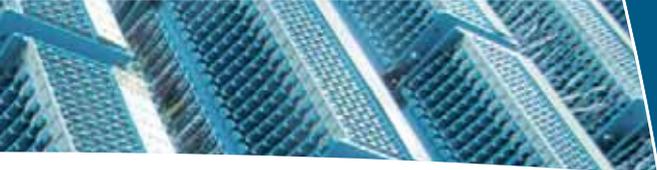
Neue Partnerschaften und Kooperationen auf dem TK-Markt werden sich künftig auch im Rahmen des Glasfaserausbaus entwickeln. Bestehende Geschäftsmodelle werden sich erheblich verändern, Umsatz- und Gewinnberechnungen neuen Grundlagen unterworfen werden. Gleichzeitig werden neue Anforderungen an die regulatorischen Spielregeln erwachsen. Der VATM hat sich mit seinem Open-Access-Marktmodell konkrete Schritte und Ziele vorgestellt, die den Wettbewerb stärken, Zugangsmöglichkeiten

sichern und gleichzeitig für Investoren langfristig Sicherheit schaffen. Die Fortentwicklung dieses Modells im gemeinsamen Dialog mit Branchenvertretern, Politik und Regulierer war daher einen wesentlicher, arbeitstechnischer Schwerpunkt in der VATM-Verbandsarbeit 2010.

Nationaler IT-Gipfel der Bundesregierung

Dabei haben vor allem die Vorbereitung des IT-Gipfels der Bundesregierung im Dezember letzten Jahres und das damit verbundene intensive Engagement des Verbandes Prioritäten gesetzt. Im Rahmen der mehr als zwei Dutzend Arbeitsgruppensitzungen, nicht nur in Berlin, war der VATM unmittelbar in die Entwicklungsprozesse des IT-Gipfels eingebunden und konnte diese im Sinne der Mitglieder und der Branche aktiv mitgestalten. Wichtige Impulse bei der Suche nach einem politischen Konsens für einen einheitlichen, wettbewerbsorientierten, diskriminierungsfreien Zugang zu den Glasfasernetzen der Zukunft gelangen dank der hochrangigen Besetzung der Arbeitsgruppe „Digitale Infrastrukturen“ durch unseren Verbandspräsidenten Gerd Eickers und durch die prominente Leitung der Sonderarbeitsgruppe „Netzneutralität“ durch den Vizepräsidenten des VATM, Harald Stöber. Darüber hinaus legte unter anderem die von uns mitgeleitete Projektgruppe „Open Access“ wichtige Standards und wesentliche Anforderung an den virtuellen, qualitätsgesicherten Zugang für die Höchstleistungsnetze der Zukunft fest.

Neben diesen unmittelbaren Erfolgen im Gipfelprozess war uns der gemeinsame intensive Dialog mit der Bundesregierung äußerst wichtig, um die für die Wirtschaft relevanten Themen positionieren und befördern zu können – dies vor allem auch mit Blick auf die anstehenden Diskussionen in Brüssel.



Europäische Entscheidungen

Denn eine Vielzahl der Topthemen, die den Verband im vergangenen Jahr beschäftigt hat, wurde und wird zunehmend von Entscheidungen beeinflusst, die auf europäischer Ebene getroffen werden. Nicht nur die Weiterentwicklung modernster TK-Netze, auch Fragen der Netzneutralität und des flächendeckenden Breitbandausbaus werden immer häufiger in Brüssel entschieden und entsprechende Vorgaben an die Regierungen der Mitgliedsstaaten weitergeleitet, die häufig nur noch ausführende und umsetzende Organe sind. Im letzten Jahr hat die Europäische Kommission auch im Rahmen ihrer Digitalen Agenda klar gemacht, dass sie den Blick weiterhin besonders auf die IKT-Branche mit ihren schnellen Innovationen und großen Technologieschüben richten wird. Für deutsche TK-Unternehmen und ihre Interessensvertretungen wird es daher zunehmend wichtiger, nicht nur eigene Botschaften in Brüssel zu platzieren, sondern rechtzeitig Stimmungslage und neue Entwicklungen innerhalb der EU-Gremien aufzunehmen und aufzugreifen. Bereits im Vorfeld von europäischen Entscheidungen müssen frühzeitig deutsche Positionierungen entwickelt werden, um diese gegenüber Brüssel entsprechend kommunizieren zu können. Leider wird von vielen Unternehmen aber auch von der Bundes- und Landespolitik noch zu wenig darauf geachtet, dass in Brüssel Weichen gestellt werden, die den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen maßgeblich beeinflussen und die auf nationaler Ebene schwer oder gar nicht mehr korrigiert werden können.

TKG-Novelle

Auch die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes, deren Referentenentwurf im letzten Herbst vorgelegt wurde, geht auf die Umsetzung europäischer Vorgaben in deutsches Recht zurück.

Die Berücksichtigung wichtiger Unternehmensinteressen in der TKG-Novelle war 2010 und ist auch in diesem Jahr ein weiterer Schwerpunkt des VATM. Aufgrund unserer sehr frühzeitigen verbandsinternen Positionierung ist es uns gelungen, wichtige Eckpunkte bereits vor der Veröffentlichung des Entwurfs in den politischen Raum einzubringen.

Besonders hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang die intensive und profunde Unterstützung der Geschäftsstelle durch unsere Mitglieder. Mit rund 150 Anmerkungen und Verbesserungsvorschlägen, die uns aus den Unternehmen erreichten und die in einer dezidierten Stellungnahme des VATM einfließen, ist der Verband der mit Abstand aktivste Ansprechpartner der TK-Branchevertretungen. Die außergewöhnlich große Anzahl und die hohe Qualität der Rückmeldungen tragen erheblich dazu bei, dass unsere Interessen in Berlin sehr aufmerksam wahrgenommen und der Verband bei allen wichtigen, die Branche betreffenden Entscheidungen um seine Einschätzung und seinen Input gebeten wird.

Weitere Regulierung notwendig

Die Novelle des Telekommunikationsgesetzes und auch die regelmäßigen Marktuntersuchungen unseres Verbandes führen uns aber auch wieder einmal vor Augen, dass der Wettbewerb in Deutschland weiterhin einer effizienten Regulierung bedarf. Dass wir einen „Schiedsrichter“ in Gestalt des Regulierers auf dem Platz brauchen, haben im vergangenen Jahr unter anderem die Entwicklungen bei den Themen VDSL, Schaltverteiler und Qualität bei Wechselprozessen gezeigt. Nur durch deutliche Eingriffe der Bundesnetzagentur (BNetzA) konnten beim VDSL-Netz der Telekom Zugangsregelungen und Preise für die Wettbewerber festgelegt werden.

Vertreter des VATM-Präsidiums und der Regulierungsexperten aus den Unternehmen erarbeiteten in eigenen Workshops ein im deutschen Markt funktionierendes Open-Access-Modell.



VATM-Präsident Gerd Eickers begrüßte die Vertreter der insgesamt rund 100 VATM-Unternehmen auf der Mitgliederversammlung im Mai in Frankfurt am Main.

Auch beim Zugang zum Schaltverteiler und bei der Prozessqualität wurde dank neuer, klarer Vorgaben der BNetzA für die Telekom Deutschland ein wichtiger Fortschritt zur erfolgreichen Umsetzung der Breitbandstrategie im Sinne der Verbraucher und des TK-Wettbewerbs erreicht. Der VATM hatte diesen Zugang massiv eingefordert. Wenn die Vorgaben der Bundesnetzagentur konsequent umgesetzt werden, erhält der Ausbau der weißen Flecken in diesem Jahr nochmals einen neuen Schwung.

Große Bedeutung der Auskunfts- und Mehrwertdienste

Mit besonderem Augenmerk hat sich der Verband im vergangenen Jahr den Interessen der Kunden und Verbraucher gewidmet. Dazu gehört unter anderem die von uns ins Leben gerufene Qualitätsinitiative, aber auch die Unterstützung einer verbraucherorientierten und verbraucherfreundlichen Servicelandschaft durch die Auskunfts- und Mehrwertdienstebbranche. In einer dezidierten Studie im Auftrag des Verbandes wurde die grundsätzliche Bedeutung dieser Unternehmen für Verbraucher, Wirtschaft und den Arbeitsmarkt herausgestellt. Der wichtige und positive Einfluss der AMWD für Servicequalität und sichere Arbeitsplätze wird leider nach wie vor unterschätzt. Der VATM hat sich daher im vergangenen Jahr deutlich gegen überzogene und realitätsferne verbraucherrechtliche Regelungen bei Warteschleifen und der 0180-Rufnummerngasse gewehrt und sich auf politischer Bühne für angemessene und für alle Beteiligten sinnvolle Lösungen eingesetzt. Auch gegen massive finanzielle und organisatorische Belastungen der Unternehmen durch veränderte bankenrechtliche Aufsichtsvorschriften nach KWG und ZAG ist der VATM frühzeitig eingeschritten. Im engen und konstruktiven

Dialog mit Bankenaufsicht (BaFin) und Bundesbank konnten wichtige Weichenstellungen zur Befreiung der Unternehmen abgestimmt werden.

2011: neue Chancen für den Wettbewerb

Die Entwicklungen und Innovationen auf dem Telekommunikationsmarkt werden intensiv von unseren Kunden und den Verbrauchern verfolgt und begleitet. Künftige Glasfaser-Infrastrukturen und ihre Möglichkeiten werden geradezu schwärmerisch erwartet, der Hype auf immer neue Entwicklungen bei Smartphone und Table-PC ist noch nicht beendet und der Wandel der Kommunikationswelten durch Facebook, Xing und ähnliche Communities längst noch nicht abgeschlossen.

Die Branche hat viele neue Chancen, die Prognosen für 2011 stimmen zuversichtlich: So ist durch die Erweiterung des mobilen Internets per LTE-Technologie und dem erwarteten Fortschritt beim Glasfaserausbau mit einem weiteren Schwung auf dem Markt zu rechnen. Die anstehenden Entscheidungen, mit denen dieser Schwung den Wachstumsmotor Telekommunikation weiter antreiben soll, werden wir sorgfältig und gewissenhaft im Interesse unserer Mitglieder begleiten.



*Aufschlussreiche Einblicke in die Methoden und Maßnahmen zur Steigerung von Kundenzufriedenheit gab der Leiter Kundenzufriedenheit bei 1&1, Marcell D'Avis, beim abendlichen Get-together „Business meets Business“ des VATM am 26.10.2010 in Montabaur – hier im Gespräch mit VATM-Geschäftsführer Jürgen Grützner.
(Foto: Gros fotografie/VATM)*



Bundesminister Rainer Brüderle bei der Eröffnung einer neuen Hochgeschwindigkeitstrasse in Kaiserslautern durch das VATM-Mitglied inexio.

*Der Nutzen unterschiedlicher Wertschöpfungspartnerschaften und die sinnvolle gesamtwirtschaftliche Balance beim Breitbandausbau standen im Mittelpunkt der AG „Weiße Flecken“ des Verbandes im Oktober 2010 auf Schloss Montabaur.
(Foto: Gros fotografie/VATM)*





Gerd Eickers

Mitglied des Aufsichtsrats der QSC AG

Next Generation Access (NGA) Gerd Eickers, Präsident des VATM

Topthema 2010

Open Access kann echtes Erfolgsmodell werden

Der anstehende Glasfaserausbau stellt alle am TK-Markt beteiligten Unternehmen vor große Herausforderungen. Der VATM hat sich schon frühzeitig mit den Voraussetzungen, Anforderungen und möglichen Marktlösungen auseinandergesetzt und diese in einem eigenen Open-Access-Marktmodell zusammengestellt. Wesentliche Weichenstellungen zur Weiterentwicklung des Next Generation Access (NGA) wurden im vergangenen Jahr unter anderem innerhalb des IT-Gipfel-Prozesses vorbereitet. Gleichzeitig setzten sich die relevanten Player des TK-Marktes auf Einladung der Bundesnetzagentur (BNetzA) in einem eigenen NGA-Forum zusammen, um die grundsätzlichen Fragen der künftigen Marktstrukturen zu erörtern.

Im Grundsatz sind sich alle Beteiligten einig, dass Open Access eine wirtschaftlich sinnvolle Lösung für die künftige TK-Infrastruktur ist. Allerdings gibt es seit Beginn des Dialogs erhebliche Differenzen bei der Frage der Verbindlichkeit. Die unterschiedlichen Meinungen reichen dabei von völlig freier Verhandelbarkeit bis hin zu klaren, strengen Spielregeln. Letztere sollen für die Unternehmen mindestens genauso sicher sein und ebenso gut funktionieren wie Vorgaben der Regulierungsbehörde. Zunächst bestand daher die Hauptaufgabe im Rahmen der Verhandlung innerhalb des NGA-Forums darin, die vorhandenen unterschiedlichen Positionen detailliert zu dokumentieren und hinsichtlich ihrer wirtschaftlichen und technischen Bedeutung zu erfassen. Der Zwischenbericht 2010 der BNetzA bietet einen Überblick über die unterschiedlichen Interessenslagen. Der VATM konnte seine Position im Rahmen dieser Gespräche klar akzentuieren und steht damit für viele Anbieter, die gerade auch regionale und bundesweite Angebote mit möglichst einfachen und einheitlichen Zugangsmöglichkeiten sicherstellen wollen.

Die Komplexität eines tragfähigen Open-Access-Modells führt allerdings nicht nur zu Interessensunterschieden, sondern auch zu Verständnisproblemen. So befürchten einige Unternehmen, dass Open-Access-Verpflichtungen zu einer Beeinträchtigung ihrer Geschäftsmodelle führen könnten. Dabei ist genau das Gegenteil zu erwarten, solange Unternehmen nicht auf Marktabschottung setzen. Es ist unser klares Ziel, dass Open Access für alle Beteiligten eine verbesserte wirtschaftliche und ökonomische Basis für den Glasfaserausbau bieten soll. Wir sind im Verband fest davon überzeugt, dass einheitliche und möglichst verbindliche Spielregeln sinnvoll sind. Diese müssen sich allerdings auf das Notwendigste beschränken, um einerseits eine gewisse Standardisierung im Markt zu erreichen, andererseits die Kosten so gering wie möglich zu halten. Unter diesen Voraussetzungen kann Open Access zu einem echten Erfolgsmodell für alle Beteiligten werden. Ebenso wichtig ist es, dass Unternehmen, die Infrastruktur bauen, nicht für jede beliebige Nachfrage eine technische Lösung bereitzuhalten haben. Vielmehr müssen klar definierte und möglichst wenige, dafür aber effiziente Prozesse aufgesetzt werden.

Im Jahr 2011 wird es darum gehen, die Kritiker davon zu überzeugen, dass ein derart klar definierter und eingegrenzter Zugang die für den Gesamtmarkt – und zwar ausdrücklich für Anbieter und Nachfrageseite – die mit Abstand beste Lösung darstellt. Darüber hinaus muss möglichst schnell ein einheitliches, technisch und wirtschaftlich tragfähiges Konzept entwickelt werden, das den Netzzugang der Unternehmen gegenseitig ermöglicht. In unserem eigenen Interesse ist es entscheidend, zügig eine gemeinsame Lösung der Branche gegenüber Brüssel und gegenüber dem deutschen Regulierer zu präsentieren, die von ihr selbst erarbeitet und getragen wird.

Netzneutralität

Harald Stöber, Vizepräsident des VATM

Topthema 2010

Qualität zu bezahlbaren Preisen – ohne Diskriminierung

Die neue TK-Welt hochleistungsfähiger, Hochgeschwindigkeiten garantierender Netze verspricht den Verbrauchern eine Vielzahl neuer Inhalte und Angebote. Damit einhergehend hat in Deutschland eine intensive Diskussion um die Funktionsfähigkeit, um Sicherheit und Stabilität der Netze, die vom Kunden nachgefragte Qualität, um Wettbewerbs- und Kostengesichtspunkte sowie Informations- und Freiheitsrecht eingesetzt. Diese Fragen rund um die Neutralität der künftigen Netze, wie sie in Amerika bereits seit Langem diskutiert werden, gehörten im vergangenen Jahr zu einem der bundes- und europapolitischen Schwerpunktthemen des Verbandes.

Der VATM hat schon frühzeitig Antworten auf diese drängenden Fragen gegeben, die im Dezember 2010 in gemeinsamen Thesen der AG Netzneutralität des IT-Gipfels auf weitreichenden Konsens in Wirtschaft und Politik gestoßen sind.

Kern unserer Überlegungen zur künftigen Definition von Netzneutralität ist der wirksame Wettbewerb als maßgebliches Korrektiv, der dauerhafte Eingriffe in die Netzneutralität zu Lasten von Verbrauchern oder Diensten verhindert, zumindest aber minimiert. Es sind die marktberichtigenden Effekte eines funktionierenden Wettbewerbs, die dem Markt die beste Chance zur Selbstregulierung bieten. Unter dieser Voraussetzung kann das Internet der Zukunft für Verbraucher und Unternehmen die besten Möglichkeiten und den größten Nutzen erbringen.

Im Interesse der künftigen Kunden und Nutzer geht es schon heute darum, Diskriminierungen, das heißt Unterdrückung von Inhalten und Behinderungen von einzelnen Anbietern – sei es auf Diensteanbieterseite (gegenüber Netzbetreibern) und auf Netzbetreiberseite

(gegenüber Inhalte- und Diensteanbietern) – abzuwehren. Gleichzeitig wollen wir, dass der Verbraucher im neuen Internet erheblich bessere Leistungen in Fragen der Qualität erhält, als wir es vom heutigen World Wide Web gewöhnt sind. Dabei ist allerdings auch klar, dass sich dieser Qualitätsanspruch nicht negativ auf den Best-Effort-Ansatz auswirken darf. Wir wollen, dass auch künftig neue Geschäftsmodelle möglich sind und etablierte Geschäftsmodelle im Wettbewerb fortgeführt werden können. Daher müssen neue gesicherte Qualitätsklassen für Dienste eingeführt werden und gleichzeitig die Möglichkeiten des Best-Effort-Prinzips weiterentwickelt werden.

Wir begrüßen ausdrücklich, dass auch das Bundeswirtschaftsministerium anerkennt, dass neue Geschäftsmodelle unter diesen Voraussetzungen zugelassen werden müssen. Dennoch gilt es, in den kommenden Monaten auf politischer Bühne noch vorhandene Ängste und bestehendes Misstrauen gegenüber den neuen Möglichkeiten qualitätsgesicherter Dienste abzubauen. Die insgesamt neun Thesen zur Netzneutralität, die wir im Verband erarbeitet haben, bilden die Grundlage der weiteren Diskussion, die in 2011 im Rahmen der AG Netzneutralität des VATM weiter ausgebaut und fortentwickelt wird.



Harald Stöber

*Mitglied des Aufsichtsrats
der Vodafone D2 GmbH*

*Harald Stöber leitete als Vizepräsident
des VATM die Sonderarbeitsgruppe
„Netzneutralität“ des IT-Gipfels 2010.*



Robert Hoffmann

Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG

Qualitätsinitiative

Robert Hoffmann, Präsidiumsmitglied des VATM

Topthema 2010

Qualität bleibt Schlüssel zum Erfolg

Zufriedene Kunden sind und bleiben der zentrale Schlüssel zum Erfolg im Wettbewerb. In der Vergangenheit sah die Realität aber häufig noch anders aus. Deshalb sind die bereits Ende 2009 eingeleiteten Schritte hin zu einer deutlichen Verbesserung der Servicequalität für den Verbraucher im Jahr 2010 mit Nachdruck in der VATM-Qualitätsinitiative vorangetrieben worden. Zu mehr als 40 Einzelthemen verhandeln Experten mit der Deutschen Telekom, um bessere Abläufe für Anschalt-, Entstörungs- und Wechselprozesse zu erreichen. Erste Erfolge konnten erzielt werden: Endlich wird eine adressbasierte Verfügbarkeitsprüfung für die Teilnehmeranschlussleitung möglich sein; Schaltungen und Entstörungen sind jetzt auch in vielen Fällen am Samstag möglich; das den Kunden genannte Schaltfenster kann auf vier Stunden verringert werden. Was nach Details klingt, ist Ergebnis mühevoller Verhandlungen – und hat in der Summe erheblichen Einfluss auf bessere Prozesse und eine bessere Qualität für den Kunden.

Die Initiative zeigt: Durch konzentrierte Verhandlungen mit allen Beteiligten lassen sich wesentliche Fortschritte zum Nutzen der Verbraucher erzielen. Sie zeigt aber auch: Ganz ohne Druck wird man nicht alle Beteiligten in allen notwendigen Punkten zur Kooperation bringen können. Es bedarf der Unterstützung durch die Regulierung. Und deshalb greift auch richtigerweise der aktuelle Gesetzentwurf für ein novelliertes Telekommunikationsgesetz diese Themen auf. Einerseits werden deutlich erweiterte Möglichkeiten der Bundesnetzagentur geschaffen, dem Marktbeherrscher Zugangsgewährungspflichten zu betriebsunterstützenden Systemen und zu anderen für eine hohe Verbraucherqualität notwendige Vorleistungselemente aufzuerlegen. Andererseits sollen berechnete Ansprüche der

Endverbraucher auf einen adäquaten Service, zum Beispiel beim Anbieterwechsel, etabliert werden. Wichtig wird es sein, diese beiden Elemente jetzt noch so zu verknüpfen, dass der zu Recht durch die Verbraucherrechte aufgebaute Druck auf die Branche, zu besseren Prozessen zu kommen, von den tatsächlichen Bremsern verspürt und nicht womöglich zur Gefahr für den Wettbewerb wird.

Wie wichtig es sein wird, zu abgestimmten, auch in der Masse funktionierenden Prozessen zu kommen, zeigt der Blick in die Zukunft: In der nächsten Generation der Zugangsnetze, dem Next Generation Access (NGA), wird voraussichtlich eine Vielzahl von kleinen, oft lokalen bzw. regionalen Anbietern Netzleistungen anbieten. Will man hier funktionierende Prozesse für die Endkunden anbieten, wird es ohne standardisierte Prozesse nicht funktionieren. Und so engagieren wir uns im Rahmen des NGA-Forums der Bundesnetzagentur mit anderen Marktteilnehmern schon heute, die prozessualen Voraussetzungen für die Zukunft der Telekommunikationswelt zu schaffen: Zum Nutzen der Verbraucher – und des Wettbewerbs!

Long Term Evolution (LTE)

Johannes Pruchnow, Präsidiumsmitglied des VATM

Topthema 2010

LTE: Mobile Bandbreitenrevolution mit Hindernissen

Im Mobilfunk herrscht wieder Aufbruchstimmung. 2011 stehen große Veränderungen an, denn es wird ein neuer Standard eingeführt, der unglaubliche Internet-Übertragungsraten verspricht: LTE. Diese Abkürzung steht zwar für „Long Term Evolution“, doch die Presse verspricht eine Revolution. Bis zu 300 Megabit pro Sekunde seien bei Tests gemessen worden, das ist hundertmal schneller als die meisten DSL-Anschlüsse in Deutschland. Bei solchen Zahlen ist es kein Wunder, dass die Erwartungen riesig sind. Es bleibt abzuwarten, ob sich ein Medien-Hype entwickelt, der am Ende vielleicht Hoffnungen enttäuscht. Deswegen ist Aufklärung nötig.

Übertragungsraten über 100 Megabit pro Sekunde wurden bisher nur unter Laborbedingungen erreicht. Dafür sind extrem breite Frequenzbänder nötig, die im wahren Leben kaum zur Verfügung stehen. Außerdem befinden sich die Endgeräte für solche hohen Übertragungsgeschwindigkeiten noch in einem frühen Entwicklungsstadium. Das soll aber nicht davon ablenken, dass der Ausbau der mobilen Breitbandversorgung in Deutschland auf einem guten Weg ist. Bei der Auktion im April 2010 ersteigerten alle Netzbetreiber reichlich Funkfrequenzen und der Aufbau der ersten LTE-Netze hat bereits begonnen. Gleichzeitig werden die herkömmlichen Mobilfunknetze immer mehr beschleunigt, weil der UMTS-Beschleuniger HSPA ständig weiterentwickelt wird.

Die Mobilfunkanbieter geben ihr Bestes, um die Breitbandinitiative der Bundesregierung zu unterstützen. Schon in wenigen Jahren sollen alle weißen Flecken ohne schnelle Internet-Zugänge von der Landkarte verschwinden. Diesen Kraftakt gingen Staat und Wirtschaft bisher gemeinsam an. Nicht umsonst bezeichnete der Bundesnetzagenturpräsident Matthias Kurth

im vergangenen Jahr Deutschlands größte Frequenzversteigerung aller Zeiten als „Beitrag zum Konjunkturpaket“. Deshalb überraschte es, als seine Behörde wenige Monate später die Mobilfunkterminierungsentgelte schlagartig halbierte. Mit dieser Entscheidung werden der Branche mehrere Milliarden von Euro entzogen. Das wird vor allem den Kunden schaden, weil dadurch weniger Geld für LTE bereitsteht. Wäre die Bundesnetzagentur umsichtiger vorgegangen, könnten die ländlichen Gebiete wesentlich zügiger versorgt werden.

Auch der Staat muss seinen Teil beitragen, um die rasche Erschließung zu erreichen. Die schnelle Versteigerung der Digitalen Dividende war ein guter Anfang und legte den Grundstein für eine flächendeckende Breitbandversorgung. Deutschland ist das erste Land, in dem diese 800-Megahertz-Frequenzen des ehemaligen Analogfernsehens neu vergeben wurden. Drei Netzbetreiber bekamen den Zuschlag und können nun besonders weitreichende Funkwellen für ihr LTE-Breitband verwenden. Doch der Schein trügt, wenn manche glauben, dass nun jeder den Datenturbo sofort nutzen kann. Vorher sind milliardenschwere Investitionen nötig, die erst am Anfang stehen.

Die Regulierung darf deshalb nicht das Kundeninteresse mit weiteren kurzfristigen Entscheidungen aus den Augen verlieren. Wir fordern die Bundesnetzagentur auf, bei ihren nächsten Entscheidungen maßvoller vorzugehen und langfristig zu denken, damit der Aufbruch im Mobilfunk nicht in einer Katerstimmung endet. Den LTE-Ausbau könnte sie beispielsweise fördern, indem sie 2011 die weitgehende Anbindung von Mobilfunkmasten mit unbeschalteten Glasfasern regulatorisch ermöglicht.



Johannes Pruchnow

Geschäftsführer Business der Telefónica O2 Germany



Dr. Andreas Albath

Vorstandsvorsitzender (CEO)
der telegate AG

Auskunfts- und Mehrwertdienste *Dr. Andreas Albath, Präsidiumsmitglied des VATM*

Topthema 2010

Mehrwert- und Auskunftsdienste: kostenlose Warteschleifen und das Netz der Zukunft

Die im Jahr 2010 im Auftrag des VATM erstellte Studie belegt eindrucksvoll: Die Services der Betreiber von Auskunft- und Mehrwertdiensten (AMWD) sind aufgrund ihres Komforts und ihrer Effizienz aus dem Alltag der Menschen und Unternehmen in Deutschland nicht mehr wegzudenken. Gerade Endverbraucher nehmen die Dienste tagtäglich millionenfach in Anspruch. Die Bandbreite der Anwendungen der AMWD ist immens, wöchentlich kommen neue Services hinzu. Mit fast 250.000 Beschäftigten, die unmittelbar in der Telekommunikation oder nachgelagerten Branchen fast aller Wirtschaftszweige tätig sind, sowie einer Wertschöpfung von rund 11,7 Milliarden Euro ist die AMWD-Branche ein essentieller und produktiver Faktor der deutschen Volkswirtschaft.

Vor diesem Hintergrund ist umso unverständlicher, dass viele Themen seitens der Politik weiterhin einseitig zu Lasten der AMWD-Anbieter diskutiert werden. So sehen sich die AMWD, aber auch die vielen, diese Dienste nutzenden Branchen und Unternehmen, momentan verstärkt im Fokus verbraucherschutzrechtlicher Maßnahmen. Beispiel: der Gesetzentwurf der Bundesregierung zur Novelle des TKG. Er sieht vor, dass für Anrufzeiten, die Verbraucher über das Festnetz und Mobilfunknetze in Warteschleifen von Service- und Mehrwertdiensten verbringen, keine Gebühren mehr berechnet werden sollen. Dieses Vorhaben ist geprägt von einem „Generalvorwurf“, dass lange Warteschleifen zum Geschäftsmodell der AMWD gehören, Stichwort „Abzocke“.

Der Entwurf sollte im Sinne des Verbrauchers für kürzere Wartezeiten und mehr Transparenz sorgen. Wenn der technisch unausgereifte Gesetzentwurf in dieser Form verabschiedet werden sollte, wird das Thema auf dem Rücken der Verbraucher ausgetragen: Denn die Besitzer

von Prepaid-Handys könnten dadurch Anrufe bei Service-Hotlines evtl. nicht mehr tätigen. Der Grund: Da die Gebühren beim Prepaid-Verfahren direkt während des Gesprächs und nicht anschließend über Rechnung erhoben werden, lassen sich Wartezeiten nachträglich nicht herausrechnen. Die Konsequenz könnte entweder sein, dass rund sechs Millionen Handy-Besitzer von der Nutzung der Dienste und Hotlines ausgeschlossen werden, oder alternativ, dass zum Beispiel Branchen wie Fluggesellschaften oder Banken wirtschaftlich gezwungen wären, die Kosten für eine mögliche Umstellung der Abrechnungssysteme in Millionenhöhe auf die Endkunden umzulegen. Fazit: Hier werden die Anbieter von Callcenter-Services wirtschaftlich belastet und ein Thema auf Kosten der Verbraucher diskutiert. Der Entwurf sollte dringend nachgebessert werden.

Weiterhin im Blickpunkt der Arbeit des VATM für die AMWD steht das Ziel, neue tragfähige Geschäftsmodelle im Rahmen des Next Generation Network (NGN) zu entwickeln. Damit verbunden ist die technische Umstellung der bestehenden TK-Netze auf moderne IP-Technologie und die Konvergenz aller Netze in Richtung einer einheitlichen Infrastruktur und Architektur. NGN ist ein sehr wichtiger Hebel, um für die Verbraucher innovative Dienstleistungsangebote zu schaffen und für die AMWD, ihre Geschäftsmodelle und Produkte zukunftsgerichtet weiterzuentwickeln. Hierfür benötigt die Branche klare Rahmenvorgaben der Regulierung. Auch sollten die Belange der AMWD von vorneherein bei der Entwicklung technischer Standards Berücksichtigung finden. Der von der Bundesnetzagentur eingerichtete Runde Tisch bietet hierfür ein Forum, das der VATM in 2011 im Sinne der AMWD noch stärker nutzen wird.





Rainer Brüderle MdB

Bundesminister für Wirtschaft und
Technologie

Gastbeitrag

Wettbewerbsdynamik wirksam flankieren: Die Breitbandstrategie der Bundesregierung ist ein Erfolg

Breitband ist derzeit in aller Munde – und bereits in fast jedem Haus. Viele Akteure unterstreichen in diesen Tagen die herausgehobene gesamtwirtschaftliche und gesellschaftliche Bedeutung einer leistungsfähigen und flächendeckenden Breitbandversorgung. Sie diskutieren über geeignete Mittel und Wege, den Ausbau weiter voranzutreiben. Zugleich werden die Erfolge unserer Aktivitäten sichtbar.

Die Bundesregierung hat die große Bedeutung von Breitband erkannt. Mit der Breitbandstrategie haben wir systematische Schritte zur Verbesserung der Versorgungslage eingeleitet. Die bisherigen Erfolge zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Ende 2010 wird Breitband mit mindestens 1 MBit/s (downstream) für 98,5 Prozent der Haushalte verfügbar sein. Damit ist die Zahl der Haushalte mit Zugang zu Breitband seit dem Start unserer Strategie um 1,8 Millionen gewachsen. Weitere Haushalte werden vom Ausbau des mobilen Breitbands profitieren. Und auch bei der Versorgung mit Hochleistungsnetzen sind wir gut vorangekommen. Dies zeigen nicht zuletzt die vielen Aktivitäten verschiedenster Unternehmen auf dem Markt.

Langfristig sollen flächendeckend Hochleistungsnetze mit Übertragungsraten von mindestens 50 MBit/s verfügbar sein. Bereits in vier Jahren sollen mindestens 75 Prozent der Haushalte Zugang zu diesen Hochleistungsnetzen haben. Diese Ziele sind auch im internationalen Vergleich gerade im Hinblick auf den gesetzten Zeitrahmen ehrgeizig. Allerdings ist Breitband kein Selbstzweck. Der Wert von Breitband ergibt sich durch die Dienste, die durch die verbesserten Kommunikationsverbindungen möglich werden. Diese Dienste werden von zentraler Bedeutung für wirtschaftliche Dynamik und gesellschaftliche Prozesse sein. So ist zu erwarten, dass die bessere Verfügbarkeit heutiger

wie auch zukünftig neuer Dienste die gesamtwirtschaftliche Produktivität spürbar steigern wird. Zugleich könnten die Kosten für die Abwicklung von Geschäften sinken. Breitband-Anwendungen werden zudem die Effizienz von Forschung und Entwicklung verbessern. Das fördert Innovationen und unterstützt dauerhaftes wirtschaftliches Wachstum. Außerdem kommt einer flächendeckenden Breitbandversorgung eine ganz erhebliche regionalwirtschaftliche Bedeutung zu. Denn dünner besiedelte Räume bleiben dadurch attraktiv.

Angesichts der hohen Bedeutung der Breitbandversorgung werfen einige Akteure die allgemeine Frage auf, ob und in welcher Weise staatliche Interventionen im Rahmen des Breitbandausbaus notwendig sind. Die Breitbandstrategie gibt eine klare Antwort auf diese Frage: Keine staatliche Intervention kann eine Investitions- und Innovationsdynamik hervorbringen, die insgesamt mit den Ergebnissen privatwirtschaftlicher Initiative mithalten kann. Deshalb legen wir eine klare Priorität auf einen marktgetriebenen Breitbandausbau.

Wie die Vergangenheit zeigt, haben wir gute Gründe für eine solche Herangehensweise. Bis Ende der 90er-Jahre war der Telekommunikationsbereich einer umfassenden staatlichen Infrastrukturverantwortung unterworfen. Die Folgen waren eine zwar einheitliche, qualitativ aber unzureichende Versorgung, hohe Preise, schlechter Service und eine geringe Innovationskraft.

Seit der Marktöffnung erleben wir dagegen eine ganz erhebliche Markt- und Wettbewerbsdynamik. Die Preise für Telefondienste wurden massiv gesenkt. Das so gesparte Geld konnten die Haushalte in neue Technologien investieren. Das machte den Boom beim Mobilfunk und Breitband erst möglich.

Im internationalen Vergleich haben wir unsere Position mittlerweile stark verbessert. Wie jüngste Daten zeigen, liegt Deutschland hinsichtlich der Nutzungsrate (Breitbandanschlüsse/Einwohner) vor Ländern wie dem Vereinigten Königreich, Italien, Spanien, den Vereinigten Staaten oder auch Japan. Zudem wächst der deutsche Breitbandmarkt noch immer sehr dynamisch.

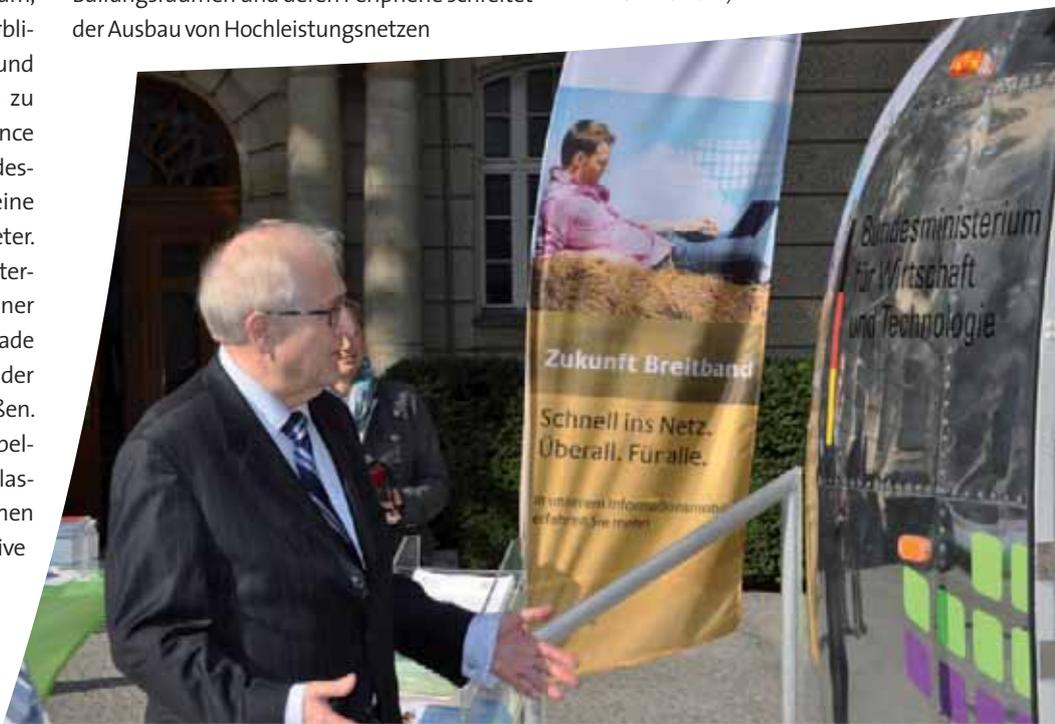
Diese positive Entwicklung ist ein beeindruckendes Beispiel für die Leistungskraft und Kreativität wettbewerblicher Lösungen. Sie belegt, dass wir weiterhin maßgeblich auf den Markt setzen sollten. Ohne die hohe Wettbewerbsdynamik würden wir heute nicht über drängende Breitbandfragen in ländlichen Regionen sprechen. Denn wir hätten auch in den Ballungsräumen keine attraktive Breitbandinfrastruktur.

Die Erfolge des Wettbewerbs machen deutlich, dass wir mit staatlichen Interventionen behutsam umgehen müssen. Dennoch kann der Staat einen Beitrag leisten. Es geht darum, die Rahmenbedingungen für wettbewerbliche Entwicklungen laufend zu optimieren und privatwirtschaftliche Aktivitäten wirksam zu flankieren. Alle Anbieter müssen eine Chance bekommen. Das gilt für regional und bundesweit tätige Unternehmen. Das gilt für reine Infrastrukturbetreiber oder Komplettanbieter. Und das gilt für Funk-, Kabel- oder TK-Unternehmen. Es darf keine Bevorzugung einzelner Unternehmen oder Technologien geben. Gerade kleine und mittlere Unternehmen sind in der Lage, sehr schnell Breitbandlücken zu schließen. Manche arbeiten mit DSL, andere mit Kabel- oder Funklösungen, einige sogar mit der Glasfasertechnik. Auch die Mitgliedsunternehmen des VATM haben sich hier durch innovative Lösungen hervorgetan.

An all diesen Erkenntnissen haben wir unsere Breitbandstrategie ausgerichtet. Die Maßnahmen bilden ein ausgewogenes Gesamtpaket. Wir gehen die zentralen Herausforderungen beim Breitbandausbau mit einer unterstützenden Frequenzpolitik an. Zugleich nutzen wir Synergien mit anderen Infrastrukturbereichen und geben im Rahmen unserer Regulierung Investitionsanreize. Öffentliche Fördermittel fließen nur sehr begrenzt in jene Bereiche, in denen ein Ausbau auf andere Weise nicht realisierbar ist.

Auch wenn noch viel Arbeit vor uns liegt, haben wir bei der Umsetzung der Maßnahmen bereits beachtliche Fortschritte gemacht. 2010 haben wir als erstes Land in Europa in großem Umfang zusätzliche Frequenzen aus der Digitalisierung des Fernsehempfangs versteigert. Diese Frequenzen können wir für mobiles Breitband nutzen. Der Erwerb der Frequenzen ist an die Bedingung geknüpft, dass unterversorgte Gebiete vorrangig zu versorgen sind. Das verbessert die Grundversorgung mit Breitband insgesamt. In Ballungsräumen und deren Peripherie schreitet der Ausbau von Hochleistungsnetzen

Bundeswirtschaftsminister Rainer Brüderle ruft im Herbst 2010 die Breitband-Informationsoffensive: „Schnell ins Netz. Überall. Für alle“ ins Leben. (Fotonachweis: Dirk Andritzki, TÜV Rheinland)





durch den Markt dynamisch voran. Doch in Gebieten mit ländlicher Siedlungsstruktur kann ein Ausbau von leitungsgebundenen Infrastrukturen mit sehr hohen Kosten verbunden sein. Diesen Kosten stehen häufig keine ausreichende individuelle Zahlungsbereitschaft bzw. Nachfrage seitens der Endkunden gegenüber. Damit rechnet sich ein Ausbau derzeit betriebswirtschaftlich nicht. Deshalb brauchen wir Maßnahmen, die das Problem der hohen Ausbaukosten konsequent angehen. Nur so wird es langfristig möglich sein, Hochleistungsnetze auch in ländlichen Räumen zu realisieren. Mit unserer Breitbandstrategie streben wir an, die Investitionskosten durch infrastrukturübergreifende Synergieeffekte drastisch zu senken. Denn im Bereich der Verkehrs- und Energiewirtschaft verfügen wir bereits über eine Vielzahl von Anlagen. Für den Breitbandausbau können wir beispielsweise vorhandene Leerrohre und Glasfaserkabel entlang von Schifffahrtswegen oder Gasfernrassen nutzen. So können wir insbesondere Tiefbaukosten sparen, die den größten Teil der Investitionskosten ausmachen. Außerdem sollten wir die verschiedenen erforderlichen Baumaßnahmen besser abstimmen, um Straßen und Gräben nicht mehrfach öffnen zu müssen. Das spart Geld und schont die Nerven der Anwohner.

Im Rahmen der Breitbandstrategie haben wir zahlreiche Maßnahmen auf den Weg gebracht, um Synergien zu heben. Hierzu gehört zum Beispiel der Infrastrukturatlas der Bundesnetzagentur. Er gibt Auskunft über eine Vielzahl mitnutzbarer Infrastrukturen. Das ebnet den Weg für zielführende Vereinbarungen zwischen den Investoren und den Eigentümern der Infrastruktur. Ebenso haben wir eine Rahmenregelung des Bundes zur Leerrohrförderung in Kraft gesetzt. Öffentliche Körperschaften können jetzt den Ausbau von Leerrohrnetzen als Basis für den

wettbewerblichen Ausbau von Hochleistungsnetzen fördern. Für weitere Impulse haben wir zudem einen Förderwettbewerb gestartet. Dieser unterstützt Modellprojekte, die sich durch besonders innovative Ansätze auszeichnen. Parallel arbeiten wir weiter intensiv daran, eine wachsende Zahl öffentlicher Infrastrukturen für Investoren leichter zugänglich zu machen. Ein solches Vorgehen erfordert allerdings etwas Zeit. Auch die flächendeckende Erschließung mit traditionellen Netzen hat nicht Monate, sondern Jahre gedauert. Neben einer besseren Nutzung von Synergien wollen wir Investitionsanreize in der Regulierung stärker Geltung verschaffen. Hierzu haben wir einen Referentenentwurf für die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes vorgelegt. Damit wollen wir die Planungssicherheit stärken, eine hohe Wettbewerbsintensität sichern und zugleich erleichtern, Investitionsrisiken auf mehreren Schultern zu verteilen. Vor allem in urbanen und suburbanen Regionen wird das die Investitionsdynamik weiter erhöhen. Abgerundet wird die Umsetzung der Strategie durch flankierende Aktivitäten. Hierzu zählt eine gezielte Informationspolitik. Das soll die Transparenz im Markt erhöhen und dezentrale Lösungen beschleunigen. Informieren wird auch das von der Bundesregierung eingerichtete Breitbandbüro. Es beantwortet alle Fragen zum Thema Breitband.

Den VATM-Mitgliedsunternehmen möchte ich für den großen Beitrag danken, den sie in den vergangenen Jahren für den Breitbandausbau geleistet haben. Ich hoffe, dass ich auch in Zukunft auf Ihr nachhaltiges und konstruktives Engagement zählen kann.

Ihr

Bundesminister für Wirtschaft und Technologie





Matthias Kurth

Präsident der Bundesnetzagentur

Gastbeitrag

Wettbewerb ist die entscheidende Stellschraube zur Bewahrung der Netzneutralität

Verglichen mit den USA, wo die Netzneutralitätsdiskussion schon geraume Zeit vehement geführt wird, ist die Diskussion in Europa etwas verhaltener und sachlicher. Dies ist jedoch nicht negativ zu sehen, sondern deutet eher darauf hin, dass der stärkere Infrastrukturwettbewerb in Europa dazu beigetragen hat, dass Netzneutralitätsprobleme weniger virulent sind. Bislang gibt es in Europa nur wenige Netzneutralitätsvorkommnisse, etwa bzgl. der Verlangsamung oder Blockierung von File-Sharing oder Streaming-Diensten oder – wie etwa auch in Deutschland – die Blockierung von VoIP in Mobilfunknetzen. Oftmals kam es zu freiwilligen Lösungen zwischen den Anbietern, sobald die Fälle in der Presse publik wurden oder sich die Regulierer einschalteten, wobei es sich zumeist nicht um formelle Verfahren handelte.

Dies bedeutet natürlich nicht, dass auch zukünftig keine oder nur wenige Probleme auftauchen. Fakt ist, dass der Datenverkehr weiter stark ansteigen wird. In Deutschland liegt das Verkehrsvolumen im Breitbandbereich bei 2,6 Milliarden Gigabyte – Tendenz steigend. Zurückzuführen ist dies im Festnetz auf Anwendungen wie z.B. hochauflösendes Fernsehen (IPTV), Video on Demand oder Streaming-Dienste (z.B. Youtube). Im Mobilfunk lässt die Nutzung und Verbreitung von Smartphones den Verkehr rasant steigen.

Vor diesem Hintergrund überlegen die Netzbetreiber, wie sich zukünftig Kapazitätsengpässe vermeiden lassen. Sie erwägen z.B. die Einführung unterschiedlicher Transportklassen. Gefordert wird z.T. auch, dass die Inhalteanbieter einen finanziellen Beitrag leisten sollen, um die Kosten des anstehenden Netzausbaus finanzieren zu können.

Neben dem Verkehrsanstieg begünstigen aber vor allem auch die technologischen Veränderungen das Entstehen der Diskussion um die Netzneutralität. In den bisherigen Netzen wird eine neutrale Transportleistung unabhängig von Inhalt, Herkunft, Ziel, Dienst oder Anwendung auf Basis des Best-Effort-Prinzips erbracht. Die Trennung von Dienst und Transport hat die Voraussetzungen für das Entstehen von Innovationen an den Netzkändern durch unabhängige Diensteanbieter oder Endkunden geschaffen. So konnte sich das Internet zu einem Innovationsmotor entwickeln.

Next Generation Networks (NGN) können diese Trennung von Dienst und Transport grundsätzlich auch realisieren. Zwar ist dies im NGN-Konzept der ITU vorgesehen, allerdings sieht es nicht so aus, dass NGNs tatsächlich so implementiert werden, da vertikal integrierte Netzbetreiber einen Anreiz haben, NGNs mit zentralisierter Plattform für die Dienstbereitstellung zu errichten. Dies kann jedoch zu Markteintrittsschranken für unabhängige Diensteanbieter und damit zu einer Innovationsbremse führen.

Berücksichtigt man, dass viele innovative Anwendungen/Dienste von unabhängigen Dritten oder sogar Endkunden entwickelt worden sind, ist es plausibel, anzunehmen, dass Innovationen an den Rändern des Netzes wichtig für dynamische Effizienz sind.

Die heutigen IP-Netze ermöglichen es, knappe Kapazitätsmengen zu managen und Transportklassen einzuführen. Einerseits schaffen sie damit Voraussetzungen zur Bewältigung des Verkehrsanstiegs, andererseits können aber auch unfaire Diskriminierungen entstehen. Dennoch darf nicht übersehen werden, dass das Internet diesen Verkehrsanstieg bislang gut bewältigt

hat. Solange die Kapazitätsschranken nicht erreicht werden, kann das auf dem Prinzip der Netzneutralität basierende Internet den Verkehr ohne Qualitätseinbußen abwickeln.

Eine Blockierung von bestimmten Diensten, Anwendungen oder Inhalten ist eindeutig als wettbewerbs- und verbraucherschädlich einzustufen. Zugangs-differenzierungen in Abhängigkeit von der Zahlungsbereitschaft von Inhalte- und Diensteanbietern sind insofern im Hinblick auf das Entstehen von Innovationen kritisch zu sehen, weil viele Dienste sich erst ab einer gewissen kritischen Masse durchsetzen können.

Die Einführung von Transportklassen kann durchaus wohlfahrtssteigernd sein. Zwei Aspekte sind hier wesentlich. Zum einen dürfen nicht die Netzbetreiber als Anbieter darüber entscheiden, ob ein Dienst in einer Standard- oder Premium-Transportklasse realisiert wird. Zum anderen darf es zu keinen Diskriminierungen kommen, d.h. alle Anbieter, die eine bestimmte Transportklasse für ihren Dienst wählen, müssen gleich behandelt werden. Zugespißt bedeutet dies, Differenzierung *zwischen* – aber *nicht innerhalb* von Transportklassen.

All diese Fragestellungen erfordern eine sorgfältige Analyse sowohl aus rechtlicher wie auch ökonomischer Perspektive. Bislang haben wir es noch mit einer relativ abstrakten Diskussion über abstrakte Gefahren zu tun. So haben die Netzbetreiber bis dato noch keine netzübergreifenden Lösungen mit Verkehrspriorisierungen in der Praxis realisiert. Entsprechende Premiumangebote für die Endkunden existieren bislang noch nicht. Daher ist es sinnvoller, zunächst einmal sorgfältig zu beobachten, welche Lösungen sich am Markt entwickeln und ob dies ggf. mit wettbewerblichen Problemen einhergeht

Rechtliche Schnellschüsse sind hier nicht gefragt. Sinnvoller sind hier klare Prinzipien wie Transparenz oder Nicht-Diskriminierung, statt jetzt bereits eine Ergänzung des rechtlichen Instrumentariums zu fordern. Es wäre niemandem damit gedient, wenn man eine Fülle von Regelungen für theoretisch vorstellbare Situationen aufstellt, diese Regeln aber an der Wirklichkeit des Marktes vorbeigehen. Es wäre jedoch ein Trugschluss, wenn man diesen pragmatischen Ansatz mit Untätigkeit verwechselt. Die Bundesnetzagentur wird auch in Zukunft konsequent gegen wettbewerbsbehindernde Diskriminierungen einschreiten.

Auf Basis des geltenden TKG und des EU-Rechtsrahmens kann die Bundesnetzagentur bereits heute Verletzungen der Netzneutralität adressieren, soweit sie aus einer missbräuchlichen Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung resultieren. Ein großer Teil möglicher Netzneutralitätsprobleme wird genau hier seine Ursachen haben. Dort, wo keine marktbeherrschende Stellung existiert, sind zwar Verletzungen der Netzneutralität nicht per se ausgeschlossen, diese können jedoch effektiv durch den Marktprozess sanktioniert werden.

Das TKG enthält mit § 18 eine Vorschrift, die sich auch gegen nicht-marktbeherrschende Unternehmen richtet. § 18 TKG ermöglicht die Regulierung von Unternehmen, die den Zugang zu Endnutzern kontrollieren. Der Anwendungsbereich ist auf Zusammenschaltung und andere Netzzugänge beschränkt. Ursprünglich war diese Vorschrift nicht für die Umsetzung von Netzneutralität konzipiert worden. Inwieweit § 18 TKG anwendbar ist, lässt sich nicht pauschal beantworten, sondern erfordert eine genaue Betrachtung des jeweils vorliegenden Falles.



Transparenz ist ein wichtiges Prinzip, um Netzneutralität zu sichern. Die Kunden müssen wissen, welche Leistungen sie einkaufen. Hier setzt der neue EU-Rechtsrahmen an, der erweiterte Transparenzverpflichtungen vorsieht, etwa im Hinblick auf etwaige Einschränkungen beim Zugang bzw. der Nutzung von Diensten und Anwendungen oder auch über Mess- und Kontrollverfahren, die von Unternehmen eingesetzt werden, um Netzüberlastungen zu vermeiden, sowie deren Auswirkungen auf die Dienstqualität. Die jüngsten Entwicklungen in den USA zeigen, dass auch dort Transparenz zunehmend als zentraler Baustein zur Aufrechterhaltung der Netzneutralität gesehen wird.

Transparenz ist eine notwendige – aber keine hinreichende – Bedingung, um Netzneutralitätsprobleme zu vermeiden. Transparenz kann nur dann wirksam sein, wenn folgende Voraussetzungen erfüllt sind: Die Informationen müssen für den Kunden verständlich sein. Zweitens müssen Kunden auch die Möglichkeit haben, den Anbieter zu wechseln. Dies setzt Wettbewerb voraus. Und drittens muss der Betreiberwechsel problemlos und effizient verlaufen. Daher setzt sich die Bundesnetzagentur bei der anstehenden Novellierung des TKG mit Nachdruck dafür ein, dass diese Vorschriften möglichst verbraucherfreundlich sind.

Neben der Transparenz sieht der neue EU-Rechtsrahmen noch die Möglichkeit der Einführung einer Mindestqualität vor. Ziel ist es, eine Verschlechterung der Dienste und eine Behinderung oder Verlangsamung in den Netzen zu verhindern. Qualitätsdifferenzierung wäre dann problematisch, wenn die Qualität des Best-Effort-Internetzugangs bewusst verschlechtert würde, um Zahlungsbereitschaft für Premium-Angebote zu wecken. Mit der

Möglichkeit der Mindestqualität wird dem Regulierer ein Instrument an die Hand gegeben, das – falls erforderlich – zum Einsatz kommen kann, wenn der Markt nicht von sich aus ein bestimmtes Mindestmaß an Qualität generiert. Dabei ist das Niveau der Mindestqualität nicht als statisch zu sehen, sondern abhängig vom technischen Fortschritt.

Damit dieses Instrument seine Wirkung entfalten kann, ist noch eine Vielzahl von Fragen zu klären. Wie „hoch“ ist die Mindestqualität? Und wie soll sie technisch gemessen werden? Die Bundesnetzagentur wird sich intensiv mit diesen Fragestellungen beschäftigen, sowohl national, als auch international im Rahmen von BEREC.

Die Bundesnetzagentur tritt auch in Zukunft für ein offenes Internet ein, in dem nicht zwischen Inhalt, Dienst, Anwendung oder Herkunft diskriminiert wird. Gleichzeitig soll aber auch wohlfahrtssteigernde Qualitätsdifferenzierung möglich sein. Dies sind keine unüberbrückbaren Gegensätze. Die entscheidende Stellschraube für die Bewahrung der Netzneutralität ist der Wettbewerb, da dieser für eine effiziente Ressourcenallokation sorgt, als Impulsgeber für technischen Fortschritt dient und gleichzeitig eine effiziente Sanktionierung wettbewerbschädlicher Verhaltensweisen ermöglicht. Die Prinzipien der Nicht-Diskriminierung und der Transparenz haben eine wichtige komplementäre Funktion, ebenso wie die Möglichkeit der Einführung einer Mindestqualität für die Verbraucher. Ich bin überzeugt davon, dass wir mit diesen Bausteinen gut für die weitere Diskussion um die Netzneutralität gewappnet sind und – bei Bedarf – zügig und konsequent im Sinne des Wettbewerbs und der Verbraucher handeln können.





Interview

Wie viel Wettbewerb brauchen wir auf den neuen Netzen?

Die Telekombranche steht vor einer der größten Herausforderungen der vergangenen Jahrzehnte. Die Digitalisierung von Inhalten, zum Beispiel Musik und Fernsehen, sowie neue Technik wie 3D werden zukünftig immer größere Übertragungsgeschwindigkeiten im Internet erforderlich machen. FTD-Redakteur Arndt Ohler sprach mit Telekom-Vorstand Niek Jan van Damme und VATM-Präsident Gerd Eickers im Doppelinterview darüber, wie der Ausbau des neuen Glasfasernetzes gelingen kann.

FTD: Wie sieht die Netzinfrastruktur der Zukunft aus?

Niek Jan van Damme: Wir sind überzeugt, dass im Internet schon bald Geschwindigkeiten von bis zu einem Gigabit pro Sekunde benötigt werden. Man kann sich das heute vielleicht noch nicht vorstellen, aber es wird aus meiner Sicht nicht mehr so lange dauern, bis erste Nutzer solche Übertragungsgeschwindigkeiten wirklich brauchen: Denken Sie beispielsweise an 3D-Inhalte oder daran, dass immer mehr Geräte über das Internet gesteuert werden. Deshalb ist der Netzausbau mit Glasfaser für die Zukunft entscheidend.

Gerd Eickers: Da stimme ich zu. Glasfaser ist eindeutig die Zukunft bei der TK-Infrastruktur. Die Frage ist, wie weit man die Glasfaserleitungen nach vorne baut, also ob bis zum Kabelverzweiger, zum Gebäude oder bis in die einzelne Wohnung. Ich glaube, wir werden beim Internetanschluss noch eine ganze Zeit lang Mischformen aus verschiedenen Techniken wie Funk, Satellit, Kupferleitungen oder eben Glasfaser nutzen, um möglichst viel Breitband zu möglichst vielen Kunden bringen zu können.

FTD: Wann können Nutzer tatsächlich mit Glasfaser-Geschwindigkeiten von bis zu einem

Gigabit im Netz surfen? Erst einmal müssen Sie doch das Ziel der Bundesregierung schaffen, nach dem bis zum Jahr 2014 75 Prozent der Haushalte Anschlüsse mit Übertragungsraten von mindestens 50 Mbit pro Sekunde zur Verfügung stehen sollen...

Eickers: Ich glaube, dass die Breitbandziele der Bundesregierung erreichbar sind. Das bedeutet aber nicht, dass das ausschließlich und flächendeckend über den Glasfaserausbau Fibre to the Home (FttH) oder Fibre to the Building (FttB) geschieht. Auch VDSL und der Anschluss per Kabelnetz spielen dabei eine Rolle.

Van Damme: Mit VDSL können wir mittlerweile mehr als 25 Prozent der Haushalte in Deutschland versorgen. Der Bedarf an Geschwindigkeit wird aber weiter zunehmen, deshalb müssen wir die Kupferleitungen durch Glasfaser ersetzen. In Dresden testen wir bereits den ersten Gigabit-Anschluss.

FTD: Derzeit verfügen weniger als ein Prozent der Haushalte über einen Glasfaseranschluss im Haus. Wird es ein Massenmarkt werden?

Eickers: Es wird sicher noch einige Jahre dauern, bis wir sagen können, dass die Branche einen Großteil der Bevölkerung über einen Glasfaseranschluss im Haus erreicht. Bei einem flächendeckenden FttB/H-Ausbau in Deutschland sprechen wir immerhin von schätzungsweise rund 100 Milliarden Euro Investitionen, die gestemmt werden müssen. Aber wenn man sich anschaut, was uns an Bandbreite in Deutschland zur Verfügung steht, sind wir durchaus gut positioniert im Vergleich zu anderen Nationen. Was die Breitbandnutzung angeht, rangieren wir weit vorne.

FTD: Was muss passieren, damit die Telekom und die Konkurrenten in großem Stil mit dem Bau von Glasfasernetzen beginnen?

Van Damme: Das hängt vor allem von zwei Aspekten ab: Wie sieht die Regulierungspraxis aus und welchen Rahmen bildet das neue Telekommunikationsgesetz. Es ist wichtig, dass die Gesetzesnovelle Investitionsanreize und mehr Sicherheit liefert. Das ist für unsere Investitionsentscheidungen ausschlaggebend. Ebenfalls entscheidend ist das Thema Inhouse-Verkabelung. Wir müssen sicherstellen, dass die Netzbetreiber für die neue Glasfaser im Haus zumindest so lange Nutzungsrechte haben, bis die Infrastruktur abgeschrieben ist.

Eickers: Zudem sieht man in vielen Städten, dass sich auch städtische Versorger mit dem Glasfaserausbau beschäftigen und konkrete Projekte planen. Diese gehen von vorneherein davon aus, dass sie nicht alleine diese Infrastruktur vermarkten werden, sondern dass sie dazu Dritte benötigen. Ich bin guter Dinge, dass es gemeinsam vorangeht. Das gilt nicht nur für die Städte. Wir haben viele Ausbaubereiche in ländlichen Gegenden, wo es engagierte Bürgermeister gibt, die den Ausbau voranbringen wollen.

Van Damme: Für uns fehlt in Deutschland bisher die nötige Investitionssicherheit. Wir müssen einfach wissen, wie wir unser Geld zurückverdienen können. Ohne die passenden Rahmenbedingungen sind Investitionen zu riskant. Wenn sich das nicht ändert, verlieren wir den Anschluss. In anderen Ländern wie den USA, Südkorea oder Japan wird bereits viel mehr in Glasfaser investiert.

Eickers: Ich bin ein bisschen skeptisch, dass in diesen Ländern tatsächlich unterm Strich mehr investiert wird. Es sind in diesen Nationen zwar



mehr Haushalte an Glasfaser angeschlossen, aber man darf nicht vergessen, dass dort Leitungen oberirdisch von Mast zu Mast verlegt werden – auch in den Städten. Der Kostenunterschied beim Ausbau ist dadurch enorm. Wenn man oberirdisch baut, schließt man ein Haus für rund 300 Euro an, wenn man graben muss, muss man schnell 2.500 bis gar 10.000 Euro investieren. Aber ich kann mir nicht vorstellen, dass wir in Deutschland wieder oberirdisch bauen werden. Dass in Deutschland Investitionssicherheit fehlt, möchte ich so nicht stehen lassen: Jahr für Jahr investieren die Telekom und die Wettbewerber mehr als sechs Milliarden Euro und das unverändert seit 2005.

FTD: Werden die Telekomunternehmen die Milliarden für den Ausbau alleine aufbringen?

Eickers: Nein, es werden neue Spieler und neue Geschäftsmodelle im Markt auftreten. Das sind die eben bereits genannten Energieversorgungsunternehmen, städtische Unternehmen, die Leerrohre oder direkt Glasfaser mitverlegen, wenn sie die Straße ohnehin für andere Vorhaben aufreißen. Wenn man weiß, dass beim Ausbau von Glasfaser bis zum Haus 90 Prozent der Kosten auf die Tiefbauarbeiten entfallen, ist das ein Weg, der wirklich Sinn macht, der Synergieeffekte und Kosteneinsparpotenziale schafft.

Neue Welt: Telekom-Vorstand Niek Jan van Damme (r.) und VATM-Präsident Gerd Eickers im Gespräch darüber, wie der Glasfaserausbau in Deutschland gelingen kann. (Fotos: Bernd Arnold photography)



Niek Jan van Damme

FTD: *Diese eher langfristig orientierten Unternehmen müssten sich doch als gute Partner eignen. Gibt es bereits Kooperationen?*

Van Damme: In einzelnen Fällen gibt es bereits Kooperationen und die sollten wir verstärken. Wenn wir flächendeckend Hochleistungsnetze aufbauen wollen, müssen wir Synergien mit anderen Branchen nutzen. Die Kanäle der Gas-, Wasser- und Stromversorger sollten deshalb in den Infrastrukturatlas der Bundesnetzagentur einbezogen werden. Genauso übrigens wie die Kanäle der öffentlichen Hand – darüber sind wir uns mit dem VATM einig. Die TKG-Novelle sollte dazu genutzt werden, alle Infrastrukturanbieter einzubinden.

FTD: *Wie wird die Landschaft mit so vielen unterschiedlichen Spielern im Markt aussehen?*

Eickers: In Zukunft werden wir viele regional verteilte Anbieter in Deutschland haben. In der Regel wird aufgrund der hohen Investitionskosten nur jeweils ein Unternehmen Glasfaser bis zum Haus bauen. Daher ist es für Verbraucher und Wettbewerb besonders wichtig, dass die TK-Anbieter und -Dienstleister mit diesem Verträge abschließen, um ihre Angebote bundesweit bereitstellen zu können. Daher arbeiten wir an einem Open-Access-Modell, das diskriminierungsfreien Zugang für alle Anbieter überall möglich machen soll. Es wird sich ein Markt herausbilden.

FTD: *Bislang liefen die Interessen der einzelnen Unternehmen ziemlich auseinander. Jeder sorgte zuerst für sich. Warum soll es gerade beim Aufbau von Glasfasernetzen mit der Zusammenarbeit klappen?*

Eickers: Ich möchte stark trennen zwischen der alten Welt und der zukünftigen Welt des

Glasfaserausbau. In der Kupferwelt haben wir historisch gesehen ein Unternehmen, das die gesamte Infrastruktur besitzt, und alle anderen sind auf die Nutzung dieser angewiesen. Künftig haben wir es wechselseitig miteinander zu tun und auch die Telekom ist Abnehmer von Vorleistungen und nicht nur Lieferant. Das ist grundsätzlich eine andere Situation.

Van Damme: Wenn wir über neue Glasfasernetze reden, dann lassen sich keine großen Unterschiede zwischen Wettbewerbern und der Deutschen Telekom feststellen. Schwieriger wird eine Einigung, wenn es um die Kupferleitungen geht, etwa ganz aktuell um die Teilnehmeranschlussleitung. Natürlich wollen einige Wettbewerber die letzte Meile möglichst billig nutzen. Andere Unternehmen, die selbst bis zum Kunden ausbauen, wollen dagegen nicht, dass ihre Investitionen entwertet werden. So unattraktiv können die TAL-Preise übrigens in Deutschland nicht sein. Wir vermieten mehr als neun Millionen Teilnehmeranschlussleitungen. Damit sind wir europaweit an der Spitze.

Eickers: Da haben wir auch lange für gestritten. Und die Investitionen sind nur im Vertrauen darauf getätigt worden, dass die Mietpreise für die TAL auf ein faires Niveau sinken.

FTD: *Was ist der Grund für die neue Einigkeit in der Branche?*

Van Damme: Für einen flächendeckenden Glasfaserausbau brauchen wir Kooperationen. Mit 50 Prozent Marktanteil kann auch die Telekom Deutschland nicht zu 100 Prozent ausbauen. Hinzu kommt, dass wir beim Glasfaserausbau alle am Anfang stehen.

Eickers: Es ist das Allerwichtigste für das ausbauende Unternehmen, so schnell wie möglich



viele Nutzer und hohen Datenverkehr auf das neue Netz zu bekommen. Da hilft es, wenn ich möglichst starke Vermarktungspartner habe wie zum Beispiel auch die Deutsche Telekom.

FTD: Im NGA-Forum der Bundesnetzagentur sitzen die führenden Unternehmen der Branche beisammen, um über den Aufbau von Glasfasernetzen zu diskutieren. Was sind die Themen?

Van Damme: Wir diskutieren zuerst einmal die Technik, die Prozesse sowie Themen wie In-house-Verkabelung. Die Frage ist auch, wie mögliche Vorleistungsprodukte aussehen können: Ist es nur der Zugang zu Leerrohren oder auch ein Bitstream Access? Wir schauen uns auch Modelle aus dem Ausland an. Wie funktioniert das in Holland, Italien oder Portugal und prüfen, ob das Modelle für Deutschland sein können.

FTD: Was soll bei den Gesprächen herauskommen?

Eickers: Ich erwarte zum einen, dass wir uns auf eine bestimmte Menge von Vorprodukten einigen – sowohl für Unternehmen, die selbst Netze aufbauen, als auch für regional oder bundesweit agierende Carrier, die darauf ihre Angebote an die Endkunden aufbauen. Zum anderen müssen wir die Prozesse in den Griff bekommen, und da sind wir schon einen ganzen Schritt weiter. Es ist nicht nur die Frage, wie man die Netze zusammenschaltet, sondern zum Beispiel, wie die Unternehmen bei einem Wohnungs- oder Anbieterwechsel von einem Carrier auf den anderen umschalten. All diese Vorgänge sollten durch die Industrie standardisiert werden.

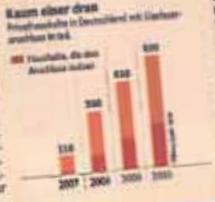
Van Damme: Die Frage nach den Prozessen hört sich einfach an, dabei ist sie sehr kompliziert. Wir haben es mit sehr vielen unterschiedlichen Akteuren zu tun, die unterschiedliche Modelle



Frieden für die Telekombranche

Rivalen versprechen im FTD-Gespräch erstmals gemeinsame Standards für Ausbau des Glasfasernetzes

Netze zu bestimmten Konditionen und Preisen zur Verfügung stellen. „Flexibilität, Transparenz und diskussionswilliger Netzzugang sind die wichtigsten Netzfragen und die wichtigsten Netzfragen“, sagte der Telekom-Vorstand Eickers, der im März 2010 die Telekom zur Konkurrenz im Bereich von Netzen und Datenverkehr in die Hände der Bundesnetzagentur über die Möglichkeit für die sogenannten leeren Metalle überlassen. Die Engpassfrage gelte der Telekom. Da es um keine anderen Netze geht, sondern um den Zugang zu den Netzen, ist die Wettbewerbssituation für die Telekom nicht so einfach. Das Preisbestimmen der Bundesnetzagentur. Dagegen lagern beim Aufbau der Netze die Netze bis in die Wohnungen aller Netze bei null an. Bei der Netze Netze gehen von Damme und Eickers daher davon aus, dass sie



FTD, 13. Januar 2011

verfolgen. Deshalb bin ich sehr froh, dass wir im NGA-Forum ganz gut vorankommen. Ich glaube, dass wir uns wirklich auf technische Standards und auf Prozesse einigen können. Für die Kunden ist das wichtig, weil sie nur so die Möglichkeit haben, zwischen verschiedenen Anbietern zu wählen. Für die Unternehmen bietet Open Access die Möglichkeit, überall Angebote machen zu können, ohne überall selbst ausbauen zu müssen. Sie können sich die Kosten für den Glasfaserausbau also teilen.

FTD: Viele Spieler, noch viele offene Themen. Gibt es nach gut einem halben Jahr Diskussionen erste Dinge, auf die Sie sich einigen konnten?



Arndt Ohler

Redakteur bei der *Financial Times* Deutschland und dort zuständig für die nationale und internationale Telekommunikationsbranche, führte das Interview mit Niek Jan van Damme und Gerd Eickers. (Foto: FTD)

Eickers: Man muss bedenken, dass wir natürlich unter unseren Mitgliedern Unternehmen mit ganz unterschiedlichen Geschäftsmodellen haben. Aber in einem sind sich alle einig: Wir brauchen Open Access.

FTD: Was bedeutet das?

Van Damme: Kernpunkte bei Open Access sind Freiwilligkeit, Transparenz sowie diskriminierungsfreier Netzzugang. Warum? Es gibt mittlerweile unterschiedliche Anbieter von Netzen. Wir müssen aufpassen, dass nicht ein Teppich aus kleinen regionalen Monopolen entsteht.

Eickers: Das sehen wir genauso. Daher ist die Idee, dass bestimmte Vorprodukte und diskriminierungsfreier Zugang angeboten werden.

FTD: Die Diskussionen um Vorleistungsprodukte bei VDSL haben gezeigt, dass es dabei meist nicht ohne Streit und Regulierung durch die Bundesnetzagentur geht.

Eickers: Was mich so optimistisch macht, ist die Erfahrung bei Geschäftskunden. Wir haben heute in Deutschland rund 100 Citycarrier, die Glasfaserleitungen zu Geschäftskunden zur Verfügung stellen. Die Preisdifferenzierung ist dort relativ gering, dort hat sich ein Marktpreis ohne Eingriff des Regulierers gebildet. Auf eine solche Entwicklung setzen wir auch bei den Privatkundenanschlüssen.

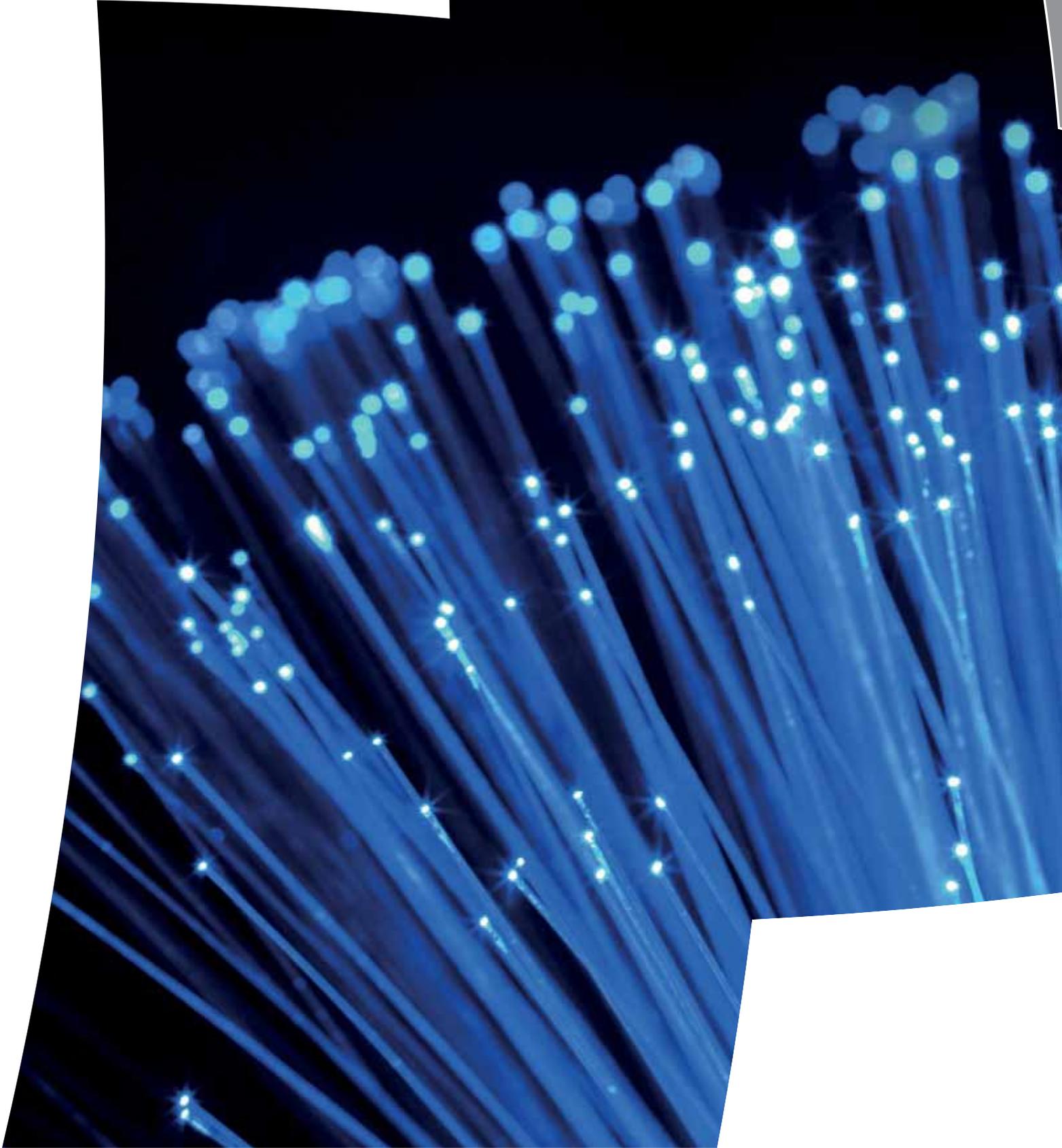
Van Damme: Bevor der Regulierer eingreift, sollten wir erst einmal sehen, ob wir uns nicht freiwillig auf ein Marktmodell einigen können. Wir haben in unseren Gesprächen bereits deutliche Fortschritte erzielt. Deshalb bin ich zuversichtlich, dass wir uns auch wirklich auf ein Modell einigen können.

Eickers: Wenn wir uns in Netzwirtschaftsgeschäften bewegen, gehört immer ein Regulierungsrahmen dazu. Ob dann tatsächlich regulierend eingegriffen werden muss, hängt davon ab, wie sich die Marktteilnehmer verhalten. So lange das Regelwerk so gestaltet wird, dass der Regulierer die Möglichkeit hat einzugreifen, wenn jemand bei den Preisen diskriminiert oder Preis-Kosten-Scheren implementiert, so dass der Wettbewerb keine Chance hat, ist die Regulierung ausreichend. So stelle ich mir den Rahmen in der neuen Welt vor.

Das Gespräch fand am 21. Dezember 2010 in Bonn statt.

Gerd Eickers





Schwerpunktthema: Breitbandausbau – eine Bilanz



Dr. Eva-Maria Ritter

Leiterin Kommunikation und PR des VATM

Statement

Deutschland führend bei Wachstum von Breitband

In Europa ist Deutschland mittlerweile führend bei der Steigerung der Breitbandpenetration. Nach neuesten EU-Daten liegt Deutschland mit einer Steigerung von 29,37 Prozent auf 30,34 Prozent im oberen Drittel hinter den Spitzenreitern Dänemark (37,05 Prozent), Schweiz (35,64 Prozent), Schweden (32,26 Prozent), Korea (33,53 Prozent) und den Niederlanden (37,10 Prozent). Und auch bei der Breitbandpenetration pro 100 Einwohner muss sich Deutschland nicht verstecken. Mit 29,3 Prozent hat sich Deutschland an zweite Stelle katapultiert knapp hinter Kanada (29,7 Prozent) und gefolgt von Frankreich (29,1 Prozent), Großbritannien (28,9 Prozent), USA (26,7 Prozent) sowie Japan (24,2 Prozent).

1,8 Millionen Haushalte in weißen Flecken bis Ende 2010 mit Breitband versorgt

Gut ein Jahr nach Verabschiedung der Breitbandstrategie der Bundesregierung ist die Breitbandversorgung in Deutschland deutlich besser geworden. Aus dem Monitoring-Bericht

der Bundesregierung geht hervor, dass Deutschland im internationalen Vergleich mit seinem Zielsystem für die Breitbandstrategie gut unterwegs ist und das richtige Gleichgewicht aus Wettbewerb und Stimulierung gewählt hat. Trotz nach wie vor hoher DSL-Dominanz mit 90 Prozent der Breitbandanschlüsse geht die Bundesregierung bei den hohen Wachstumsraten bei den alternativen Techniken wie insbesondere dem Kabelanschluss davon aus, dass allein über die Wettbewerbssituation in Deutschland langfristig 70 Prozent der Haushalte mit Breitband versorgt werden können.

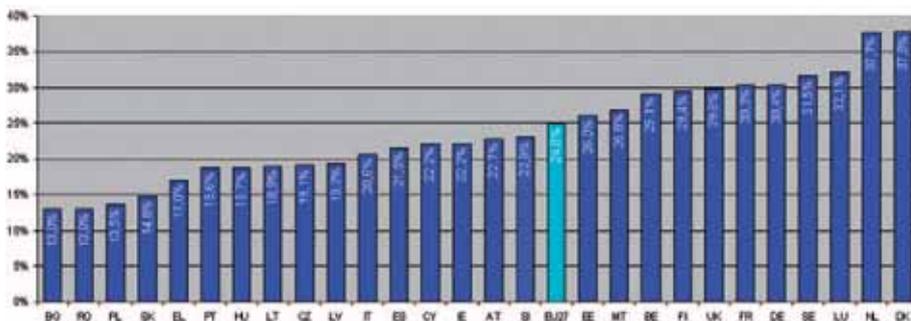
Ausbau durch LTE, Richtfunk, WLAN, Satellit und Bahninfrastruktur geht 2011 voran

Und egal ob Glasfaser, Satellit, Funk oder Kabel: Um die Breitbandversorgung auch in den ländlichen Regionen schneller voranzubringen, haben vor allem kleine und mittelständische Unternehmen in die Infrastruktur vor Ort investiert und mit unterschiedlichen Technologie-Ansätzen wie DSL, Richtfunk, WLAN und Satellit die erfolgreiche Breitband-Aufholjagd Deutschlands im EU-Vergleich maßgeblich gestemmt. Derzeit werden verstärkt Synergiepotenziale mit öffentlichen Infrastrukturen ausgelotet - etwa das Schienennetz der Bahn, die Kommunikationsstrassen entlang den Autobahnen oder andere öffentliche Netze in der Gas- und Wasserversorgung. Besonders die Bahn-Infrastruktur mit ihren zahlreichen Trassen, Brücken und Tunnels bietet sich dabei zur Nutzung und für Partnerschaften im Umfeld des Breitbandausbaues in Deutschland unter Berücksichtigung der bahnspezifischen Besonderheiten an.

Investitionen auf dem Land

Insbesondere der Roll-out der Glasfaseranschlüsse bis in jedes Haus ist auch in den ländlichen Regionen ein wichtiges langfristiges Ziel. Hieraus allerdings – unter dem Deckmäntelchen

Breitbandpenetration EU¹



Breitbandpenetration pro 100 Einwohner²

Land	2004-Q2	Land	2009-Q2	+/- %-Pkte.
Kanada	16,4	Kanada	29,7	+13,3
Japan	13,2	Deutschland	29,3	+22,7
USA	10,9	Frankreich	29,1	+21,3
Ø OECD	8,3	UK	28,9	+21,6
Frankreich	7,9	USA	26,7	+15,7
UK	7,4	Japan	24,2	+11,1
Deutschland	6,6	Ø OECD	22,8	+14,4
Italien	6,0	Italien	19,8	+13,8

¹Quelle: EU-KOM, 2010; ohne mobile Breitbandanschlüsse, ²Quelle: Roland Berger Strategy Consultants

der Verbraucherfreundlichkeit – eine Forderung nach Universaldienst abzuleiten, wäre fatal und würde nicht nur zu einem drastischen Rückgang von Investitionen beim Breitbandausbau führen, sondern auch zu jahrelangen Verzögerungen. Für die Versorgung der weißen Flecken gibt es zahlreiche Ideen und Aktivitäten, aber auch einen weiterhin noch ungebrochen hohen Aufklärungsbedarf. Nach wie vor gibt es noch zu oft die Erwartungshaltung, die Versorgung komme – wie zu Monopolzeiten – schon irgendwann von selbst. Auch eine Fixierung auf Breitband per Festnetz führt in schwierig versorgbaren Gebieten zu enormen Verzögerungen oder Verteuerungen, die nicht im Sinne des Verbrauchers sind. Wie man schnell, flexibel und erfolgreich eine flächendeckende Versorgung mit einem Highspeed-Zugang erreichen kann, veranschaulichen viele praktische Beispiele, die auf dem neuen Breitbandportal des VATM www.weiße-flecken.de nachzulesen sind. VATM-Mitglieder und StartUP-Partner im Breitbandausbau präsentieren dort ihre Success-Stories. Und angesichts der Besonderheiten des Strukturausbaus in jeder einzelnen Region wird deutlich: Nur wenn Wirtschaft, Bund, Länder und Gemeinden weiter partnerschaftlich am Breitbandausbau arbeiten, sind bestehende Lücken kurzfristig im Wettbewerb zu schließen.

Mehr Bandbreite auf dem Land

„Bauer sucht DSL“: Im Merkel-Land Uckermark soll mobile Breitbandversorgung mit UMTS 900 realisiert werden – mit Geschwindigkeiten bis zu 21,6 MBit/s. Als erster Netzbetreiber in Deutschland beabsichtigt die E-Plus-Gruppe, in mehreren ländlichen Regionen ohne schnelles Internet im 900 MHz-Band auf Basis der bewährten UMTS/HSPA+ -Technik mobile Breitbanddienste anzubieten, um insgesamt etwa 100.000 Menschen mit Breitband zu versorgen.



Eines dieser ländlichen Gebiete ist die Uckermark, das Gebiet, aus dem Bundeskanzlerin Angela Merkel stammt. Dort gibt es heute in großen Teilen keine ausreichende Breitbandversorgung – wie der aktuelle Breitbandatlas des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie ausweist.

Die Nutzung von UMTS im 900 MHz Frequenzband mit Datenraten von bis zu 21,6 MBit/s verspricht gerade in dieser unterversorgten Region für die Bevölkerung eine massive Verbesserung des Breitband-Internets. Im Endausbau können von dieser Netzabdeckung in der Uckermark 13 Gemeinden mit insgesamt knapp 40.000 Einwohnern profitieren.

Mit niedrigeren Funkfrequenzen wie z.B. 900 MHz lassen sich weitflächige Gebiete wirtschaftlicher an das weltweite Internet anschließen als mit höher gelagerten Funkfrequenzen. Die eingesetzte Technik UMTS 900 ist bereits in anderen Ländern der Welt kommerziell im Einsatz und ermöglicht im Vergleich zu UMTS-Standorten, die im „normalen“ UMTS-Frequenzbereich bei 2.100 MHz arbeiten, ca. die doppelte Reichweite in der Netzabdeckung. Hierdurch wird eine ökonomisch tragfähige UMTS-Versorgung ländlicher Gebiete möglich – und ein weiterer Beitrag zur Erreichung der Ziele der Breitbandstrategie der Bundesregierung geleistet.

Herrlich weites Land: die Uckermark. Leider ist die Region in Mecklenburg-Vorpommern nur schlecht oder gar nicht mit schnellem Breitband versorgt. Die Nutzung von UMTS 900 bringt den betroffenen Bürgern erhebliche Verbesserungen.



**„Beam me up Scotty!“ –
Geballte Power aus dem All**

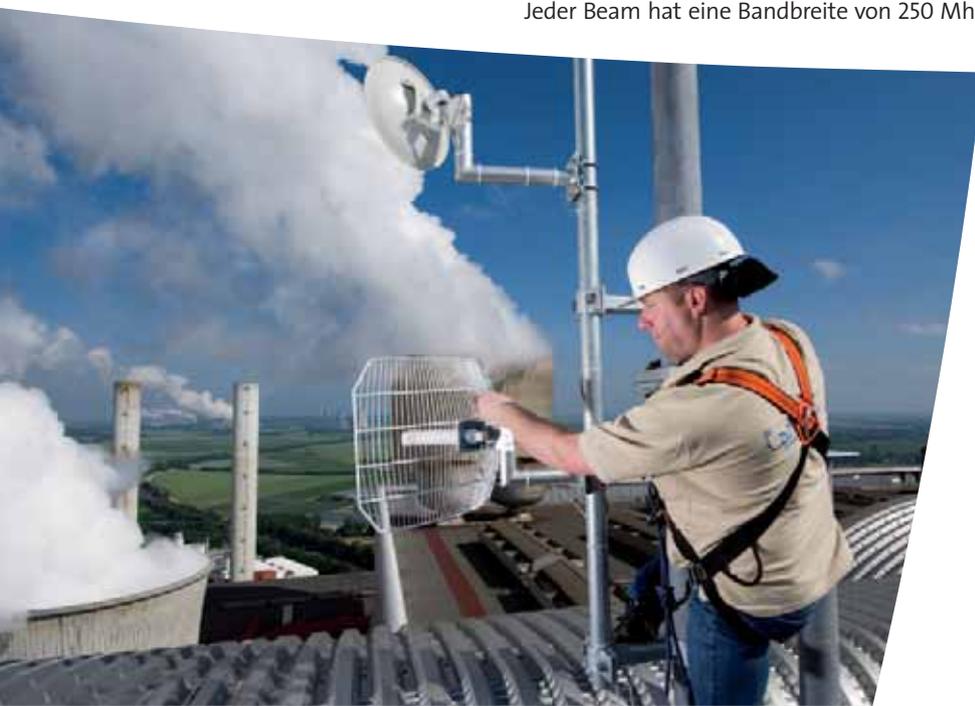
2011 beginnt in Europa neues Zeitalter für die Satellitentechnologie und damit für den Verbraucher, der bisher von einer schnellen Internetversorgung weitgehend abgeschnitten ist. Mit dem Ende Dezember ins All gestarteten Eutelsat-Satelliten KA-SAT betritt ein Spieler die Bühne, der Zwei-Wege-Internet via Satellit für Millionen Haushalte, Regionalfernsehen und dessen Zuführung zu Kabelnetzen sowie neue Dienste ermöglicht. Der Satellit ist speziell für die bi-direktionale Kommunikation zwischen Terminals auf Verbraucherseite und einer in Europa bisher einmaligen Bodeninfrastruktur konzipiert. Seine Nutzlast besteht aus 82 aktiven Spotbeams. Jeder dieser Beams versorgt ein Gebiet mit einem Durchmesser von 250 Kilometern.

und bringt eine Leistung von 900 MBit/s. Der Aufbau ist dabei fast symmetrisch: 500 MBit/s im Downlink und 400 MBit/s im Uplink. Damit lassen sich je Beam bis zu 24.000 Teilnehmer mit schnellen Internetdiensten versorgen. Somit Perfekt und Effizient für den Internetverkehr! Herkömmliche TV-Satelliten decken mit ihren Transpondern im Ku-Frequenzband in der Regel riesige Gebiete grenzüberschreitend ab. Hier leuchtet das von den Beams über den Satelliten jeweils abgestrahlte Signal nur noch seinen eigenen 250-Kilometer-Radius aus.

Damit ist der KA-SAT aktuell der leistungsstärkste Satellit der Welt. Allerdings ist dieser ohne seine ebenfalls in Europa erstmals eingesetzte neue Bodentechnik weitgehend nutzlos. Erst das richtige Zusammenspiel der Komponenten ermöglicht den Quantensprung für den Einsatz von Satelliten für schnelle Internetdienste. Ein mit Glasfaser verbundenes Netz mit zehn Bodenstationen von Skandinavien über England und Spanien bis hin zu Inseln im Mittelmeer sorgt demnächst für den schnellen Zugang zum Internet. Eine dieser 9,5 Meter-Antennen beherbergt auch Deutschland in der Nähe des Wannsees an den Stadtgrenzen von Berlin und Potsdam.

*Funktechnik auf höchstem Niveau:
Vom 172 Meter hohen Treppenturm des
rheinischen RWE-Kraftwerks Niederaus-
sem werden Ortschaften im Umkreis von
20 Kilometern mit schnellem Internet
versorgt. (Foto: Moll/Lanspot)*

Auf einer Landkarte decken diese kleinen Kreise ganz Europa, die Türkei sowie einige Gebiete Nordafrikas und des Mittleren Osten ab. So sind allein für Deutschland acht Beams vorgesehen. Jeder Beam hat eine Bandbreite von 250 Mhz



*Neues Zeitalter der Satellitentechnologie:
Der KA-SAT im Weltall ermöglicht das
Zwei-Wege-Internet. Satellitenflotten, wie
die hier abgebildete, gehören zudem zu
den größten TV-Übertragungssystemen
in Europa. (Foto: Eutelsat S.A.)*





Prof. Dr. Bernd Holznagel, LL.M

Direktor des Instituts für Informations-, Telekommunikations- und Medienrecht (ITM), Abt. II, der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster (WWU)



Dr. Bernd Sörries

Geschäftsführer der Forschungsstelle für Mobiles Breitband am ITM

Schwerpunktthema: Breitbandausbau – eine Bilanz

Statement

Die Zukunft ist mobil: zum Stand des drahtlosen Breitbandausbaus in Deutschland

Die Mobilfunknetze sind schon immer stolz auf die von ihnen eingesetzten technischen Standards gewesen. Heute ist auch den meisten Kunden geläufig, was GSM bedeutet. UMTS erlangte durch eine Versteigerung, die bekanntlich ca. 50 Mrd. Euro einspielte, eine weite Aufmerksamkeit in der Öffentlichkeit. GPRS, HSCSD, EDGE, HSDPA und LTE wird diese Beachtung noch nicht zuteil. Dabei hat es die Abkürzung LTE, die für Long Term Evolution steht, schon zu einer beachtlichen Popularität gebracht. Wenn heute über drahtlose Breitbandnetze gesprochen wird, meinen viele oft nur den Einsatz von LTE. Der Ausbau der Mobilfunknetze sollte aber nicht auf einen technischen Standard verkürzt werden. Je nach Ausbaustand werden heute bis zu 80 Prozent der Bevölkerung mit mobilen Breitbandanschlüssen auf Basis von HSDPA oder HSPA + versorgt.

Dass die mobilen Breitbandanschlüsse auf eine steigende Akzeptanz bei den Kunden stoßen, verdeutlicht das rasante Wachstum des Datenvolumens. Rechnet die Bundesnetzagentur für 2010 mit einem Datenvolumen von fast 65.000 Terabyte im Mobilfunk, waren es zwei Jahre zuvor nur 9.798 Terabyte. Dieses Wachstum führt unweigerlich dazu, dass die Netze weiter ausgebaut werden müssen. Die Bundesnetzagentur hat mit der Bereitstellung zusätzlicher Frequenzen bereits einen wesentlichen Beitrag zur Verbesserung der Netzinfrastrukturen geleistet. Eine besondere Bedeutung kommt hier den Frequenzen aus dem 800-MHz-Bereich zu, die in der Vergangenheit von Rundfunkanbietern und dem Bundesministerium der Verteidigung genutzt wurden. In diesem Frequenzbereich können effektive Funknetze zu vergleichsweise moderaten Kosten aufgebaut werden. Im Gegensatz zu anderen europäischen Staaten kann daher der Schatz der „digitalen Dividende“ bereits heute in Deutschland gehoben werden.

Auch wenn der Mobilfunk hinsichtlich seiner Übertragungsraten mit drahtgebundenen Breitbandnetzen, die ADSL oder VDSL ermöglichen, nicht ohne Weiteres mithalten kann, so sind durchschnittliche Datenraten von drei bis fünf Megabit pro Sekunde möglich. Diese Datenraten sind völlig ausreichend, um die vielfältigen mobilen Datenanwendungen nutzen zu können, die sich in ihrem Bandbreitenbedarf deutlich von Anwendungen (z.B. IPTV) unterscheiden, die für drahtgebundene Netze entwickelt wurden. Im Übrigen werden nunmehr im Mobilfunk Übertragungsgeschwindigkeiten angeboten, die einen Vergleich mit der Mehrzahl der heute verfügbaren DSL-Anschlüsse nicht scheuen müssen. Zudem sind die Preise für Datendienste in den letzten Jahren deutlich gefallen, während immer attraktivere Endgeräte für das mobile Internet auf den Markt kamen. Wenn nun die Mobilfunknetzbetreiber verstärkt Basisstationen mit Glasfaser oder modernen Richtfunkssystemen an ihre Backbone-Netze anbinden, wird die Leistungsfähigkeit drahtloser Breitbandnetze weiter gesteigert. Damit sind die Voraussetzungen geschaffen, dass der Mobilfunk zwei zentrale gesellschaftliche Entwicklungen nachhaltig unterstützen kann: Mobilität und Informationsbedarf. Im Ergebnis wird der Mobilfunk seine Bedeutung für eine moderne Volkswirtschaft weiter ausbauen können.

Statement

IB.Breitband – Finanzierung und begleitende Unterstützung

Aufbau und Entwicklung einer zukunftsfähigen Infrastruktur dienen mittelbar und unmittelbar der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes. Während die meisten Städte und Ballungsräume in Schleswig-Holstein bereits eine relativ gute Breitbandversorgung aufweisen, verfügen mindestens 300 Gemeinden im ländlichen Raum nicht einmal über eine Grundversorgung von 1 MBit/s im Download. Die Ansprüche an die Übertragungsgeschwindigkeiten und Mengen sowie ergänzend an die Sicherheit der Datenübertragung steigen rapide. Experten gehen von einer jährlichen Steigerung um 50 Prozent aus. So sieht die Strategie der Bundesregierung vor, bis zum Jahr 2014 mindestens 75 Prozent der Haushalte an eine Internetverbindung mit 50 MBit/s anzuschließen. Das Land Schleswig-Holstein sieht in seiner Breitbandstrategie kurzfristig die Versorgung aller Gemeinden mit mindestens 1 MBit/s vor. Bis 2020 werden Hochgeschwindigkeitsnetze von 100 MBit/s und mehr angestrebt. Kooperationsmodelle zwischen öffentlichen und nichtöffentlichen Partnern und damit einhergehend eine möglichst langfristige Betrachtung der Investitionen ermöglichen es, auch in ländlichen Regionen flächendeckende Lösungen – häufig sogar mit einer FTTH-Lösung – voranzubringen. Bei diesem Vorgehen sind die Beihilfebestimmungen der EU zu beachten.

Die bisherigen Erfahrungen beim Breitband-Ausbau haben aber deutlich gemacht, dass zwei Voraussetzungen von wesentlicher Bedeutung für die Umsetzung der Projekte derzeit nicht ausreichend am Markt vorhanden sind:

- Zielgerichtete und unabhängige Begleitung im Sinne einer Moderation und Hilfestellung bei der Klärung offener Fragen (Die Darstellung des Projektes muss für Banken nachvollziehbar und überzeugend sein – nur dann ist eine Bereitstellung von Krediten zu erwarten.)

- Langfristige, zinsgünstige Finanzierungsangebote mit eindeutigen Leitplanken bei Sicherheiten und Struktur

Die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB-SH) interpretiert ihre Aufgabe in diesem Themenfeld vor allem als Marktöffner. Daher bieten wir für beide Marktlücken über die Einzelfall-Beratung hinaus mit dem Produkt IB.Breitband eine Lösung an. Ganz wichtige Bedingung ist die Bereitstellung zinsgünstiger und langfristiger Finanzierungsmittel. Dies setzt das Vorhandensein entsprechender Refinanzierungsquellen voraus. Daher erfolgte die Einbindung der Europäischen Investitionsbank (EIB) sowie der Landwirtschaftlichen Rentenbank (LR). Nach Gesprächen mit beiden Partnern konnten diese dafür gewonnen werden, den Breitbandausbau in Schleswig-Holstein insgesamt als ein Projekt zu betrachten. Die Refinanzierung läuft unter dem Namen „Breitband SH“. Sie wird durch die IB-SH koordiniert und an den Markt weitergeleitet. Durch die zentrale, diskriminierungsfreie Rolle der Förderbank im Norden ergeben sich bei einer frühzeitigen Einbindung Vorteile für alle beteiligten Partner. Die weiteren an der Finanzierung beteiligten Kreditinstitute profitieren von der partnerschaftlichen Erarbeitung von Finanzierungskonzepten und dem zusätzlichen Angebot zinsgünstiger Refinanzierungsmittel durch die IB-SH. Das Vorgehen erfolgt im Schulterschluss mit den Landesministerien und dem Breitbandkompetenzzentrum (BKZ), das in Schleswig-Holstein als Einrichtung der kommunalen Landesverbände die Schnittstelle zu den Kommunen darstellt und diese berät. Das Investitionsvolumen der konkreteren Projekte beträgt etwa 600 Millionen Euro. Die ersten Projekte sind in der Umsetzung, erste Teilabschnitte bereits realisiert und „online“.



Olaf Tölke

Leiter Kommunal- und Infrastrukturfinanzierungen der Investitionsbank Schleswig-Holstein



Schwerpunktthema: Breitbandausbau – eine Bilanz



Thomas Görlich

Manager Marktentwicklung Konzepte und Leistungsportfolio (T.CVZ 1) der DB Kommunikationstechnik GmbH

Statement

DB Kommunikationstechnik: Offen für Partnerschaften beim Breitbandausbau

Für die DB Kommunikationstechnik GmbH sind Wertschöpfungspartnerschaften ein gelebter Standard. Im Rahmen der Breitbandoffensive des Bundes ist die DB Kommunikationstechnik das Eingangstor der DB AG für den Glasfaserausbau und Gleisquerungen. Die Wertschöpfungskette der Bahntochter umfasst die Beratung, Planung, Installation und Instandhaltung sowie Wartung, Rollout, Lager-, Logistikleistungen und Service.

Um die Breitbandversorgung auch in den ländlichen Regionen schneller voranzubringen, werden derzeit allorts Synergiepotenziale mit öffentlichen Infrastrukturen ausgelotet – wie etwa die mögliche Einbeziehung des Schienennetzes der Bahn, der Kommunikationstrassen entlang den Autobahnen und anderen öffentlichen Netzen. Besonders die Bahn-Infrastruktur mit ihren zahlreichen Trassen, Brücken und Tunneln bietet sich zur Nutzung an. Die DB Kommunikationstechnik GmbH ist dabei offen für Partnerschaften im Umfeld des Breitbandausbaus in Deutschland unter Berücksichtigung der bahnspezifischen Besonderheiten.

Partnerschaftsthemen beim Ausbau der weißen Flecken sind:

- Unterstützung bei dem LTE-Ausbau,
- Mitnutzung der LWL-Infrastrukturen inklusive der Kabelführungssysteme und Koordination und Abwicklung von Bahnquerungen. Dies auch mit von der DB AG zertifizierten Partnern.

Die Erfahrungen unserer 200 Projektingenieure und 400 Projektmitarbeiter bundesweit auf 15 Standorte verteilt, ermöglichen nicht nur eine enge Verzahnung im Projekt, mit unserem flächendeckenden Service sind auch kurze Wege garantiert. Das Know-how aus der Planung, Realisierung, Service und Betrieb des hochverfügbaren Betriebsfunknetzes (GSM-R) für die DB AG und die Planungen im Rahmen von BOS können wir bei dem Auf-/Ausbau der LTE-Infrastruktur erneut einbringen und dies herstellerunabhängig. Durch die Infrastruktur der DB AG wie LWL-Kabel, Kabelführungssysteme, Brücken, Bahnhöfe sind mit Sicherheit Synergien möglich.

Von den insgesamt 3.300 Mitarbeitern sind bundesweit rund 2.000 Servicetechniker flächendeckend präsent. Für eine maximale Systemverfügbarkeit stehen ein 24-Stunden-Bereitschaftsdienst und eine 365 Tage im Jahr besetzte Notruf- und Service-Leitstelle für Kunden zur Verfügung. Das Herzstück ist die rund um die Uhr besetzte Notruf- und Service-Leitstelle der DB Kommunikationstechnik. Diese ist ein nach DIN ISO EN 9001:2001 und vom Verband der Schadensversicherer (VdS) als Notruf- und Service-Leitstelle zertifiziertes Call Center.







Dr. Jürgen Hernichel

Vorsitzender der Geschäftsführung
von Colt Technology Services GmbH in
Deutschland und Managing Director
der Colt Country Region

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband

Statement

TKG: Die Rechnung ohne die Geschäftskunden gemacht

Der Telekommunikationsmarkt in Deutschland ist derzeit von einer großen Dynamik geprägt. Der Anspruch auf Kundenseite steigt kontinuierlich und die Anbieter sind gefordert, ihr Können unter Beweis zu stellen. Insbesondere da die ITK-Infrastrukturen in Unternehmen zunehmend komplexer werden. Ein deutlicher Trend ist daher der Kundenwunsch nach ganzheitlichen Lösungsansätzen. Colt hat dieser Anforderung 2010 besonders Rechnung getragen und sich als Colt Technology Services am Markt neu positioniert, um Geschäftskunden mit Managed Services und dedizierten Netzwerkdiensten optimal zu unterstützen.

Gerade Managed Services und Cloud Services bieten ein enormes Wachstumspotenzial – aber auch den Anbietern eröffnen sich damit neue Möglichkeiten, sich durch ein kundenorientiertes Leistungsportfolio von dem ehemaligen Monopolisten abzuheben.

Doch ein dynamischer Markt bleibt nur bei entsprechenden Rahmenbedingungen in Bewegung. Und hier sind wir in Deutschland noch lange nicht da angekommen, wo wir sein könnten. Daher fordern wir bereits seit Langem stringente Regularien, um den gesunden Wettbewerb und die Individualität der Anbieter zu fördern – im Sinne der Kunden und der Wirtschaft. Denn ohne eine solche Regulierung wird das Feld weiterhin von Platzhirschen bestimmt – und alternative Anbieter haben das Nachsehen.

Colt begrüßt die Entscheidung, dass die EU-Qualitätsvorgaben endlich umgesetzt werden. So halten wir die Stärkung der Verbraucherrechte (Citizens' Rights) sowie die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Infrastrukturinvestitionen und Wettbewerb (Better Regulation) für folgerichtig.

Aber: Die Interessen der Geschäftskunden-Provider und eine Differenzierung der Märkte finden – trotz Überarbeitung – nach wie vor zu wenig Beachtung im TKG-Entwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi). Denn im Grunde profitieren zunächst nur die Privatkunden von den geplanten Änderungen.

Das muss sich ändern. Denn nur, wenn die Belange der Anbieter für Geschäftskundenlösungen stärker berücksichtigt werden, ist dieser Markt zukunftsfähig. Durch eine konsequente Regulierung können Unternehmen dauerhaft qualitativ hochwertige Dienstleistungen anbieten. Ein positives Beispiel ist die Einberufung des Gremiums Europäischer Regulierungsstellen für elektronische Kommunikation (GEREK). Mit diesem Gremium setzt sich nun ein sehr bedeutender Interessenvertreter für die B2B-Unternehmen und deren Kunden schlagkräftig ein. Die bisherigen Ansätze des GEREK zeigen, dass der Druck auf die nationalen Regulierungsbehörden zur Untersuchung und einer möglichen Definition separater Geschäftskundenmärkte an Brisanz gewonnen hat, etwa durch die unlängst durchgeführte Konsultation zum „Draft report on relevant market definition for business services“, BoR (19) 46 vom 11.10.2010. Zusätzlich wird mit dem GEREK und dessen Berücksichtigung in Regulierungsentscheidungen die europaweite Harmonisierung der TK-Branche stärker forciert. Die Integration einer solchen Entscheidungskompetenz macht Hoffnung, dass die Belange der Provider bei der EU-Kommission und auch auf nationaler Ebene stärker gewichtet werden, damit sich der Markt für Geschäftskunden besser entfalten kann.

Statement

Telekommunikation im Umbruch

Die Telekommunikationsbranche erlebt wieder spannende Zeiten. Sie sind mit der Hochphase vor zehn Jahren vergleichbar, als die UMTS-Versteigerung bei 50 Milliarden Euro endete. Diese Auktion stellte die Weichen für den heutigen Siegeszug des mobilen Internet, aber im April 2010 kam noch viel mehr unter den Hammer. Die Bundesnetzagentur versteigerte in einem sechswöchigen Bieter-Marathon das größte Frequenzpaket der deutschen Geschichte. Fast 360 Megahertz wurden versteigert, mehr als doppelt so viel wie beim letzten Mal.

Zur Auktion gelangten ungenutzte Funkstrecken des Militärs, nicht mehr benötigte Rundfunkfrequenzen und frei gewordene UMTS-Sendebereiche. Doch das eigentliche Filetstück war die Digitale Dividende. Mit diesen Frequenzen im 800-Megahertz-Band, die früher für das Analogfernsehen genutzt wurden, sollen die weißen Flecken in Deutschland geschlossen werden. Solche Gebiete ohne Breitband-Anschluss geraten ins Hintertreffen, seit Unternehmen und Immobilienkäufer ihre Standortentscheidungen immer mehr von der Internet-Versorgung abhängig machen. Die deutschen Telekommunikationsanbieter unterstützen deshalb die Breitbandinitiative der Bundesregierung.

Mit der neuen Technik LTE (Long Term Evolution) werden bereits erste Standorte durch die neuen Funkfrequenzen versorgt. LTE erzielt Geschwindigkeiten, die mit DSL vergleichbar sind, aber es müssen keine teuren Kabel in die Häuser verlegt werden. Die ursprünglich befürchteten Störungen von TV-Signalen oder Funkmikrofonen sind bisher nicht eingetreten. Falls es später dazu kommen sollte, müssen diese Probleme von allen Beteiligten einvernehmlich gelöst werden.

Diese Vorgehensweise ist auch für andere Bereiche wünschenswert, denn 2011 stehen weitreichende politische Entscheidungen an. Bis Mai muss die Bundesregierung neue EU-Richtlinien in deutsches Recht umsetzen und das Telekommunikationsgesetz (TKG) anpassen. Der erste Entwurf stimmt optimistisch. Wir regen an, eng an den EU-Vorgaben zu bleiben und weiter einen wettbewerbsorientierten Kurs zu verfolgen. Gerade die neue Möglichkeit des TKG-Entwurfs, dass Mobilfunk-Kunden ihre Rufnummer während der Vertragslaufzeit portieren können, halten wir für einen positiven und verbraucherfreundlichen Schritt. Auch im Festnetz stehen wieder wichtige Weichenstellungen an. Die Bundesnetzagentur wird zum 1. April neue Entgelte für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL) festlegen. EU- und deutsche Gerichte kritisierten in jüngster Zeit einvernehmlich die bisherige Entscheidungspraxis und regen an, die niedrigen tatsächlichen Kosten der TAL bei der Entgeltfestlegung stärker zu berücksichtigen. Wenn nun auch die Bundesnetzagentur diesen Kurs einschlägt, dann könnte es endlich zu deutlichen und berechtigten Senkungen der TAL-Entgelte kommen.

Ähnlich sieht es bei den Terminierungsentgelten im Festnetz aus, die zur Jahresmitte neu festgelegt werden. Eine deutliche Senkung ist längst überfällig. Die Bundesnetzagentur muss sich der Frage stellen, ob sie die gesunkenen Kosten der Leistungsbereitstellung durch IP-Festnetze bisher ausreichend berücksichtigt hat. Generell fordern wir eine maßvolle Regulierung, die Planungssicherheit bietet und Investitionen schützt. Die drastische Senkung der Mobilfunkterminierungsentgelte war ein Beispiel, wie es nicht ablaufen sollte. Sie entzieht dem Markt pro Jahr 1,22 Milliarden Euro, die für wichtige Investitionen wie LTE fehlen. Das ist dem Wettbewerb kaum dienlich.



Johannes Pruchnow

*Geschäftsführer Business der
Telefónica O2 Germany*



Stephan Drescher

Geschäftsführer der envia TEL GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband

Statement

Ohne Netzzugang kein Geschäft

Monatlich werden neue Trends geboren und bewegen sich scheinbar immer in gleicher Art und Weise entlang eines Hypecycles. Auch unsere Branche kennt diesen. Ausgehend von den ersten sinnfreien Sätzen, die 1861 durch ein Telefon gesprochen wurden – „...ein Pferd frisst keinen Gurkensalat...“, hat sich die Telekommunikation in Zyklen enorm entwickelt und wird immer wieder neu geboren.

Welche relevanten Trends zeichnen sich ab? Bei Gartner finden wir Cloud Computing auf dem Zenit des Hypes, Internet TV kurz davor. Telepresence geht durch die Depression und die Consumer Generated Media wird produktiv. Alles hat mit Bandbreitenbedarf zu tun, alle Themen bedürfen definierter Übertragungsqualitäten und gemanagter Netze. Gute Aussichten für unsere Branche also.

Entwicklungen anderer Branchen und Märkte beeinflussen unser Geschäft offensichtlich enorm. Die Wachstumsjahre der Dotcom-Industrie führten zu einem rasanten Ausbau von Kapazitäten und Netzen. Der Boom bei sozialen Netzwerken hat höchsten Einfluss auf die Verkehrsströme in unseren Netzen. Unsere Branche fragt sich, wie bei sinkenden Preisen und steigenden Anforderungen eine wirtschaftliche Gestaltung der klassischen Geschäftsmodelle gehen kann. Man wehrt sich gegen seine Rolle des BitPipe-Lieferanten. Die Netzwerkökonomie hat aber neue Regeln.

Das neue Netz, basierend auf Glasfaserinfrastrukturen, wird aus einem Flickenteppich entstehen – als Patchwork. Wir Carrier sind das gewöhnt. Netzkopplungen beherrschen wir – das Problem der Zukunft liegt in automatisierten Geschäftsprozessen zwischen den Netzbetreibern. Diese Schnittstellen sind heute weitestgehend proprietär und die Viel-

zahl der notwendigen Varianten damit nicht beherrschbar. Während die Regulierungen anderer Länder dieses Thema durch klare Vorgaben und Produktmodelle in die Hand nehmen, pflegen wir in Deutschland die Vielfalt und den Aktionismus. Aber ohne Netzzugang kein Geschäft – die Konzentration auf Preisregulierung ist zu kurz gegriffen.

envia TEL selbst ist gern BitPipe-Anbieter und liefert seinen regionalen Beitrag für die weltweite Telekommunikation. Wir konzentrieren uns auf TK-Infrastrukturen, TK-Netze und wichtige TK-Dienste für den Vorleistungs- und Endkundenmarkt. Wir suchen Geschäftsansätze mit nachhaltiger Wertschöpfung – ähnlich dem Versorgergeschäft. Wir stehen für Qualität und Zuverlässigkeit, beherrschen die Automatisierung von Geschäftsprozessen auf TK-Netzen – mit uns lässt sich reden. Die Welt dreht sich weiter – auch in Mitteldeutschland.

Statement

Engagement für alle Kunden – auch in der Fläche

EWE TEL treibt den Breitbandausbau in der Region Ems-Weser-Elbe weiter voran: Als regionales Telekommunikationsunternehmen mit Sitz in Oldenburg engagieren wir uns dabei besonders in „weißen Flecken“, also bislang unterversorgten und wirtschaftlich nur schwer zu erschließenden Gebieten. Unser Ziel ist klar: Wir wollen für alle unsere Kunden der Breitbandanbieter im Norden sein. Deshalb kümmern wir uns aktuell intensiv um die ländlich-strukturierten Bereiche unserer Region und bieten auch in der Fläche zukunftsfähige Internetzugänge mit hohen Bandbreiten an.

Dabei realisieren wir einen FTTC-Ausbau (Fiber To The Curb), so dass die Kunden hohe Bandbreiten erhalten können. Insgesamt baut EWE TEL dafür bis Ende 2011 rund 1.400 eigene Kabelverzweiger mit VDSL-Technik (parallel zu bestehenden herkömmlichen Kabelverzweigern der Telekom) auf und verbindet diese mittels Glasfaserkabeln mit seinem übergeordneten Netz. Für die Kunden bedeutet der Breitbandausbau oft einen Sprung von ISDN auf bis zu 50 MBit/s für ihren Internetanschluss. EWE TEL übernimmt damit Verantwortung für die Menschen in der Region und sorgt aktiv dafür, dass das auch seitens der Politik stark in den Mittelpunkt gerückte Ziel, die Breitbandversorgung des ländlichen Raumes zu verbessern, tatsächlich Realität wird.

Aufgrund der vergleichsweise hohen Kosten für die Erschließung der zumeist ländlichen Gebiete hat EWE TEL früh damit begonnen, in enger Kooperation mit den Kommunen im Nordwesten die verschiedenen öffentlichen Fördermöglichkeiten für den Breitbandausbau zu nutzen. Neben Mitteln aus der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der Agrarstruktur und des Küstenschutzes“ (GAK) sind dies in erster Linie Gelder aus dem Konjunkturpro-

gramm II der Bundesregierung. Den Zuschlag des Landes Niedersachsen für den Ausbau des Clusters „Nordwest-Niedersachsen und Küste“ mit neun Landkreisen von Osnabrück bis an die Küste bei Cuxhaven hat EWE TEL im Mai 2010 erhalten. Bis Ende 2011 investieren wir dort zusammen mit den Fördermitteln aus dem Konjunkturpaket II insgesamt über 24 Millionen Euro in den Ausbau „weißer Flecken“. Hinzu kommen geförderte Ausbauprojekte in 15 Landkreisen. Zudem hat EWE TEL in 2009 rund 40 Gewerbegebiete im Nordwesten mit schnellem Breitband-Internet versorgt.

Für das Land Niedersachsen bauen wir darüber hinaus ein neues, modernes Netz für Sprach- und Datenkommunikation auf, das die Dienststellen der gesamten niedersächsischen Landesverwaltung verbindet. Hier sind in 2.150 Gebäuden rund 75.000 „Managed Ports“ einzurichten und zu vernetzen. Ausgeweitet hat EWE TEL auch Zahl und Umfang der Gebiete, in denen wir zukunftsweisende Glasfaser-Hausanschlüsse (FTTH) vermarkten: „3Play“ (Internet bis 50 MBit/s, Telefon, TV und Radio) ist u.a. in Teilen von Oldenburg und Cuxhaven erhältlich.

Auch indirekt wird EWE TEL die Breitband-Erschließung unterstützen, indem wir den Mobilfunkanbietern über unser ausgeprägtes LWL-Backbone-Netz die schnelle Erschließung von Maststandorten ermöglichen. Mit dem umfassenden Breitbandausbau von EWE TEL sind die Kommunen in Ems-Weser-Elbe für die Zukunft gut gerüstet. Wir sind überzeugt: Unser Engagement in der Fläche stärkt die Region, die attraktiver Standort für die Menschen und Unternehmen im Nordwesten bleibt und damit auch für uns die Grundlagen für weitere Wachstums- und Entwicklungsmöglichkeiten bietet.



Ulf Heggenberger

Geschäftsführer der EWE TEL GmbH



David Zimmer

*Persönlich haftender Gesellschafter
der inextio KGaA*

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband

Statement

Kommen neue Monopole in der Fläche?

Mit der Breitbandstrategie der Bundesregierung haben zahlreiche Bundesländer die Zeichen der Zeit erkannt und unterstützen teils massiv den Ausbau der Breitbandinfrastruktur in der Fläche. Andere Länder hingegen hinken der Aufgabenstellung erkennbar hinterher und scheinen die Bedeutung des breitbandigen Internets als notwendige Infrastruktur des 3. Jahrtausends nicht erkannt zu haben. Gleichzeitig bleibt der Ausbau ein einziger Flickenteppich. Hier rächt sich zum Teil die Strategie des sukzessiven Ausbaus des Netzes. Statt heute bereits flächendeckend mit 50 MBit/s und mehr auszubauen – was technisch ohne Probleme zu gewährleisten ist – erfolgt mancherorts der Ausbau noch mit nicht zukunfts-trächtigen 3 oder 6 MBit/s.

Zurzeit erkennen die großen Energieversorger die Potenziale der Glasfaserinfrastruktur. Sie setzen dabei ganz gezielt auf einen langsamen Ausbau der Infrastruktur, da sich hieraus für sie Synergien mit anderen Baumaßnahmen ergeben. Einige Konzerne gehen von mindestens einem Jahrzehnt aus, um den Ausbau zu bewerkstelligen. Ein Zeitraum, der für Unternehmen, Bürgerinnen und Bürger so nicht hinnehmbar ist und politisch so nicht gewollt sein kann. Hinzu kommt die potenzielle Gefahr, dass die Netze der Energieversorger gerade im ländlichen Raum zu neuen Monopolstrukturen mit den bekannten Nachteilen führen werden.

Ein Argument, um den Ausbaue Zeitraum zu strecken, ist dabei, dass nur eine Fiber-to-the-Home-Lösung zukunftsfähig ist und dass diese gigantischen Investitionen nicht kurzfristig zu stemmen sind. Dabei ist es fraglich, ob eine solche Lösung jemals in der Fläche zu finanzieren sein wird und ob sie zudem überhaupt nötig ist. Mit einem erdgebundenen, qualitativ hoch-

wertigen Ausbau Fiber-to-the-Curb ist für Anbieter, öffentliche Hand und Verbraucher eine exzellente Verbindung zu vertretbaren Kosten zu realisieren. Und vor allem ist diese Lösung in einem überschaubaren Zeitrahmen zu verwirklichen.

Der qualifizierte und schnelle Ausbau der Breitbandinfrastruktur im ländlichen Raum kann auch in Zukunft nur im Wettbewerb erfolgen. Damit dies geschehen kann, ist Handlungssicherheit insbesondere für die mittelständischen Telekommunikationsunternehmen unerlässlich. Daher ist es entscheidend, klare Regeln für ein Open-Access-Modell zu treffen. Die vorhandene und entstehende Infrastruktur muss zu marktkonformen Preisen verfügbar sein – auch im Wettbewerb.

„Breitband für alle“ ist die Devise des Bundesministeriums. Damit dies für alle auch in einem wirtschaftlich vertretbaren Rahmen realisiert werden kann, bleibt der Wettbewerb der entscheidende Motor der Entwicklung. Die Rahmenbedingungen müssen auch in Zukunft diesen Wettbewerb sicherstellen.

Statement

QSC – Der erste Provider einer Open-Access-Plattform

Der Telekommunikationsmarkt macht derzeit einen tief greifenden Wandel durch. Die Produkte, die noch bis vor Kurzem für sein explosionsartiges Wachstum verantwortlich waren, verlieren zunehmend an Bedeutung und andere neue konvergente TK- und IT-Produkte legen merklich zu. Das betrifft auch QSC. Die Umsätze mit klassischer Call-by-Call- und Preselect-Telefonie gehen deutlich zurück und auch der Umsatz mit ADSL2+ Leitungen flacht ab. QSC hat diese Entwicklung schon früh vorhergesehen und ihren Transformationsprozess vom klassischen Netzbetreiber hin zu einem ITK-Serviceanbieter eingeleitet. Die jüngste Akquisition der IP Partner AG weist genau in diese Richtung.

Ich sehe QSC's Zukunft in bestehenden Dienstleistungen und neuen Produkten, die auf dem IP-Protokoll basieren. Unser skalierbares NGN ermöglicht dies. Schon heute machen IP-basierte Produkte rund 70 Prozent unseres Umsatzes aus; für das Jahr 2011 wird die 80-Prozent-Marke ins Visier genommen. Damit legen wir die Basis für eine starke Positionierung von QSC als Serviceanbieter speziell für mittelständische Unternehmen und für unsere Vermarktungspartner.

Über zwei neue Aktivitäten freue ich mich besonders: über unser Managed Outsourcing und über Open Access. Managed Outsourcing heißt, dass wir das Sprach-Netz anderer Anbieter für sie betreiben, indem wir es auf unser NGN migrieren. Erster Kunde ist freenet. Der zweite Tele2. Und im nächsten Jahr werden wir noch weitere Kunden für diese Dienstleistung gewinnen. Sie ist vor allem deswegen so interessant, weil sie eine Lösung für den Kostendruck ist, unter dem derzeit alle Netzbetreiber am Markt stehen.

Drehscheibe zwischen Anbieter und Nachfrager

Das zweite neue und besonders spannende Geschäftsfeld heißt: Open Access. Vor einem Jahr schrieb ich hier, dass „QSC nicht in den Aufbau der passiven Infrastruktur investieren, aber mit ihrer Kompetenz die Integration vieler Breitband-Netze auf Betriebsebene vorantreiben“ werde. Genau das haben wir gemacht! Und damit sind wir Vorreiter im TK-Markt. Noch während auf fast allen politischen Ebenen über die Ausgestaltung von Open Access diskutiert wird, haben wir gehandelt! Wir haben eine Open-Access-Plattform geschaffen, die es erlaubt, Infrastrukturanbieter einerseits und Diensteanbieter andererseits zusammenzuführen. Wir fungieren als Drehscheibe zwischen Anbietern und Nachfragern und übernehmen alle notwendigen Prozesse rund um Bereitstellung und Betrieb der Breitband-Anschlüsse. Anbieter, wie zum Beispiel Stadtnetzbetreiber, profitieren von höherer Auslastung ihrer Glasfaser-Infrastruktur, Endkunden-Anbieter von einem harmonisierten flächendeckenden Angebot.

QSC selbst profitiert ebenfalls von dieser Open-Access-Plattform: Mit ihr können wir unseren Kunden z.B. einen besonders breitbandigen Internet-Anschluss, ein VPN oder eine moderne Centrex-Telefonanlage zur Verfügung stellen – egal, welche Infrastruktur dem zugrunde liegt.

Parallel zu diesen Aktivitäten arbeiten wir intern an ganz neuen Produkten und Dienstleistungen. Wir entwickeln basierend auf Open Source eine Cloud-Plattform, mit der wir schon im nächsten Jahr erste neue Produkte für unsere Wiederverkäufer und für Geschäftskunden anbieten werden. Auch das verstehen wir darunter, wenn wir sagen, dass wir uns zu einem ITK-Serviceanbieter weiterentwickeln.



Dr. Bernd Schlobohm
CEO der QSC AG



Jens Weller

Geschäftsführer der toplink GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband

Statement

Wettbewerbsbenachteiligung und Vertrauensverlust – die Deutsche Telekom und die „WITA“

Es schien ein guter Plan der Telekom: Die mehr als unübersichtlich gewordene Schnittstellenlandschaft sollte über eine Wholesale IT-Architektur (WITA) ersetzt werden. Mehr als überfällig – hatte doch der jahrelange Wildwuchs verschiedener Schnittstellen für Unwägbarkeiten bei DSL-Neuan schlüssen sowohl bei der Telekom als auch bei Mitbewerbern gesorgt. WITA sollte nun als Middleware zwischen den gewachsenen Telekom IT-Strukturen und den Wettbewerbern für eine einheitliche Auftrags erfassung und -bearbeitung sorgen. Die Pläne für die neue Auftragschnittstelle wurden im Frühjahr 2008 vorgestellt, der erste Einsatz erfolgte gut anderthalb Jahre später – und geriet zum Desaster: Von den 2,4 Millionen Datensätzen, die für die DSL-Produkte in das neue System migriert werden mussten, gingen trotz des Einsatzes von bis zu 1.000 Fachleuten sehr viele Aufträge verloren oder scheiterten, organisatorische Probleme traten en masse auf. Auch ein halbes Jahr später, im April 2010, warteten noch ca. 13.000 Aufträge in Bearbeitung, weitere 4.000 Altaufträge lagen bereits seit Wochen im System ohne dass sich deren Stati änderten. In einer gemeinsamen Sitzung der Wettbewerber und der Telekom im Mai 2010 wurde ein Änderungsservice gefordert. Dieser Forderung kam der ehemalige Monopolist zwar nach, jedoch blieb die Information über neue Bestell-Codes aus – was wiederum zu Verzögerungen bei den Auftragsabwicklungen führte.

Die Liste der Dinge, die bei der WITA-Einführung schief gelaufen sind, ließe sich noch weiter fortsetzen – festzuhalten gilt: Die Telekom bekommt das System entgegen anders lautender Meldungen nicht wirklich in den Griff. Und dabei steht die wirklich große Umstellung erst noch aus: 2011 soll der sogenannte „TAL-Hub“ auf WITA erfolgen. Darunter versteht die Telekom die Übertragung von knapp neun Millio-

nen Kundendatensätzen aus der Bereitstellung von Teilnehmeranschlussleitungen (TAL) auf das WITA-System. Dass dies ohne Probleme und weitere Lieferverzögerungen abläuft, ist nicht zu erwarten.

Dies hätte für alle Wettbewerber schwerwiegende Folgen: Auch hier würden nicht abgearbeitete TAL-Aufträge zu einer massiven Wettbewerbsbenachteiligung führen und im Kerngeschäft der Mitbewerber zu erheblichen Verlusten führen.

Die Folge: Unsere Endkunden und die von Mitbewerbern wären wiederum berechtigt unzufrieden – und dieser Unmut richtet sich in erste Linie gegen den jeweiligen Anbieter, nicht gegen die für das Problem verantwortliche Telekom. Dies führt zu einem Vertrauens- und damit auch Umsatzverlust, der so nicht hinnehmbar ist. Als Wettbewerber sind wir auf die Nutzung der Bitstromzugänge der Telekom angewiesen – und das Verhalten der Telekom macht dies nicht gerade einfach. Auch Fälle, in denen eine Versorgung der Kunden von Wettbewerbern mit DSL-Anschlüssen angeblich nicht möglich war, nach einem Wechsel dieser Kunden zur Telekom plötzlich aber kein Problem mehr darstellte, werfen kein gutes Licht auf das Geschäftsgebaren der Telekom.

Die nach dem im Jahr 2008 eingestellten Verfahren wegen missbräuchlichen Verhaltens bei der Bereitstellung von TALs zugesagte Selbstverpflichtung der Telekom, nach der sie die verbesserten vertraglichen Bedingungen für die TAL-Bereitstellung diskriminierungsfrei allen TAL-Nachfragern anbieten werde, wurde damit nicht eingehalten. Für uns als Wettbewerber bedeutet das, dass wir uns, um das Vertrauen unserer Kunden wiederzugewinnen, vermehrt um eigene Lösungen bemühen sollten, die wir unabhängig von der Telekom anbieten können.

Statement

Mehr Breitband wagen: jetzt die Weichen in Richtung Online-Zukunft stellen

Bedauerlicherweise müssen wir auch im Rückblick auf 2010 feststellen, dass es in Deutschland nicht gelungen ist, den Breitband-Rückstand im Vergleich zu den anderen führenden Wirtschaftsnationen zu verringern. So wies erst im Oktober eine von Cisco in Auftrag gegebene Vergleichsstudie zur verfügbaren Breitbandqualität in insgesamt 72 Ländern Deutschland einen insgesamt enttäuschenden 18. Platz zu – mit deutlichem Abstand zu den etablierten Spitzenreitern Südkorea und Hong Kong, aber auch hinter früheren Breitband-Zwergen wie Malta oder Israel.

Aus dieser Studie geht auch hervor, dass der Bedarf an Bandbreite stark zunehmen wird. In den kommenden Jahren wird sowohl das transportierte Datenvolumen als auch die von den Endkunden genutzte Zugangsbandbreite sprunghaft steigen. Die alternativen Netzbetreiber sind für den bevorstehenden Breitband-Boom bestens gerüstet. So betreibt beispielsweise Versatel ein Glasfasernetz, das mit einer Gesamtlänge von über 45.000 Kilometern in der Lage ist, den exponentiell steigenden Bandbreitenbedarf in den kommenden Jahrzehnten zu decken. Darüber hinaus bietet das eigene Netz aufgrund seiner engmaschigen Strukturen in den Städten dem Unternehmen bereits jetzt die Möglichkeit, im Geschäftskunden- und Wholesale-Segment direkte Glasfaseranschlüsse oder Glasfaseranbindungen für andere Unternehmen zu verwirklichen.

Trotz dieser insgesamt positiven Ausgangsposition, die sich im Übrigen auch aus dem stärkeren Infrastrukturwettbewerb in Deutschland ergeben hat, stellt der notwendige Ausbau der Kern- und Zugangsnetze eine enorme finanzielle Herausforderung dar. In Zahlen ausgedrückt: Branchenverbände wie der VATM und Forschungsinstitute wie das WIK gehen davon aus, dass in Deutschland der Breitbandausbau

gemäß der Strategie der Bundesregierung mit einem stattlichen Investitionsbedarf in Höhe von mindestens 40 Milliarden Euro verbunden ist.

Für eine erfolgreiche Bewältigung dieser Zukunftsaufgabe muss seitens der Politik unter anderem auch eine überzeugende Antwort auf die Frage gefunden werden, wie das nicht unerhebliche finanzielle Risiko im Rahmen des Ausbaus breitbandiger Infrastrukturen gemeinschaftlich geschultert werden kann.

Ein flächendeckender Breitbandausbau ist nur möglich, wenn die in der Vergangenheit getätigten Investitionen in die eigene Infrastruktur durch die Schaffung verlässlicher Rahmenbedingungen abgesichert werden können. Darüber hinaus müssen für künftige Ausbauprojekte entsprechende Anreize bereitgestellt werden, so dass sich auf dieser Grundlage belastbare Geschäftsmodelle ableiten lassen.

Ohne solche Rahmenbedingungen dürfte die viel beschworene ‚eReadiness‘ Deutschlands in den nächsten Jahren einem internationalen Vergleich immer weniger standhalten. Die Position der alternativen, infrastruktur-basierten Festnetzbetreiber muss nachhaltig gestärkt werden, damit Deutschland seine internationale Rolle in der Informations- und Kommunikationstechnologie wieder deutlich verbessern kann.



Alain D. Bandle
CEO der Versatel AG



Uwe Beyer

Leiter Regulierung Business Fixed
der Vodafone D2 GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband

Statement

Breitbandmarkt im Umbruch

Der Telekommunikationsmarkt steht vor einem Umbruch: Getrieben von der Phantasie nach immer höheren Bandbreiten stehen alle Marktbeteiligten vor wegweisenden Fragestellungen: Wie sehen Geschäftsmodelle der Zukunft aus? Lässt sich der Bandbreitenbedarf allein mit mobilen Lösungen befriedigen? Lohnt sich der Aufbau neuer Zugangsnetze? Wie kann es zukünftig zu einem funktionierenden Wettbewerb in Festnetzmärkten kommen? Vodafone arbeitet wie eine Vielzahl der Netzbetreiber und Diensteanbieter des VATM an der Lösung der aufkommenden Fragestellungen.

Derzeit wird die Diskussion über den Breitbandwettbewerb der Zukunft polarisierend geführt. Auf der einen Seite stehen die Unternehmen, die bereits begonnen haben, in neue Anschlussnetze zu investieren, bzw. Unternehmen, die im alten Kupferanschlussnetz eine Monopolstellung innehaben. Auf der anderen Seite stehen Unternehmen, die nicht über eine Monopolstellung verfügen und ebenfalls am Wettbewerb partizipieren möchten. Gefährlich sind insbesondere die politischen Argumente in dieser Diskussion. Es wird vorgetragen, dass die Genehmigung einer Erhöhung von Vorleistungsentgelten für alte, bereits wiederverdiente Anschlussnetzinfrastrukturen zu Investitionen in neue Anschlussnetzinfrastrukturen führt. Diese Argumentation führt allenfalls dazu, dass die bisherigen Abschlussnetzbetreiber ihr Monopol in die Glasfaserwelt transferieren können, d.h. die Wettbewerber des Anschlussnetzmonopolisten finanzieren dessen neues Anschlussnetzmonopol, wobei die Wettbewerber die Finanzmittel für eigene NGA-Investitionen verlieren.

Zukünftig gilt es, das scheinbare Dilemma zwischen Investitionsanreizen und Regulierung zu lösen. Vodafone favorisiert das Co-Invest-Modell: Mehrere Unternehmen teilen sich die

Investitionen in ein neues Anschlussnetz, bleiben aber gleichzeitig Wettbewerber am Endkundenmarkt. Dadurch werden die Weichen gestellt, damit sich ein wirksamer Wettbewerb entwickeln kann. Auch das Open-Access-Modell des VATM steht hierzu nicht im Widerspruch, sondern ist vielmehr ein komplementärer Ansatz, der ein Wholesale-Angebot der Co-Invest-Gesellschaft an Unternehmen, die nicht investieren möchten, ermöglicht. Diese Modelle stellen eine echte Chance dar, das bislang nur bedingt funktionierende Regulierungsregime des Kupferanschlussnetzes abzulösen.

Auch die Rolle der Entbündelung sollte im Licht der NGA-Entwicklungen neu betrachtet werden. Neue Zugangsmodelle sind alternativ von Nöten, die sowohl technisch als auch kommerziell eine Gleichstellung mit der Entbündelung und dem Investor ermöglichen: die virtuelle Entbündelung. Wesentlicher kommerzieller Faktor wird die kommerzielle Gleichstellung mit dem Anschlussnetzmonopolisten sein, sprich es sind innovative Modelle zu finden, die Risikoübernahme und die Realisierung von Skaleneffekten reflektieren, wie sie in den derzeitigen Vorleistungsprodukten vergeblich zu suchen sind und die nur der Inhaber der Infrastruktur, der Anschlussnetzmonopolist, realisieren kann.

Deutschland darf im Festnetz nicht von einem Netzbetreiber abhängig bleiben, der dann über Investitions- und Innovationsgeschwindigkeit bestimmt. Der Mobilfunkmarkt mit vier Netzbetreibern in Deutschland zeigt, was echter Wettbewerb bringt. Er ist gut für die Volkswirtschaft, weil er zu massiven Investitionen führt, denen Innovationen folgen. Und er ist gut für die Verbraucher, weil sich Preise, Investitionen und Innovationen im Wettbewerb herausbilden und diese frei gewählt werden können.

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband -> Geschäftskundenmarkt

Statement

Die deutsche Wirtschaft brummt wieder – flexible Ressourcen und Expansion im Ausland sind gefordert

Nach einem schwierigen Jahr ist die deutsche Wirtschaft wieder auf Wachstumskurs – die Erholung kommt schneller und kräftiger, als wir alle das erwartet hätten. Deutschland profitiert wieder einmal von seiner Export-Stärke – unter anderem sind es die aufstrebenden Volkswirtschaften in Asien, die von der Wirtschafts- und Finanzkrise weniger stark getroffen wurden und jetzt für Nachfrage sorgen.

Auf dem Geschäftskundenmarkt beobachten wir in der Folge zwei Trends: Viele Unternehmen zögern noch mit größeren Investitionen und suchen nach Betreibermodellen, die bei konjunkturellen Schwankungen mehr Flexibilität bieten; und die Internationalisierung der Geschäftstätigkeit wird wieder stärker vorangetrieben. Für beide Anforderungen ist die IT- und Telekommunikationsbranche gut aufgestellt und kann mit geeigneten Lösungen von der Entwicklung profitieren.

Der Ruf nach mehr Flexibilität und weniger Investitionen führt fast zwangsläufig zum Thema Cloud Computing: Kaum ein CIO, der sich derzeit nicht mit diesem Thema auseinandersetzt. Dabei geht es nicht darum, die Unternehmens-IT vollkommen umzukrempeln, sondern es wird geprüft, ob einzelne Applikationen oder Teile der Infrastruktur als „Cloud Service“ flexibel bezogen werden können, um Lastspitzen abzufangen oder den IT-Betrieb auf ein kapital-schonendes, nutzungsabhängiges Preismodell umzustellen. Die Zuverlässigkeit solcher Services, insbesondere aber die Sicherheit der Daten, ist für Geschäftskunden dabei von essentieller Bedeutung. Hier bietet sich für die Unternehmen unserer Branche die Chance, neue Geschäftsmodelle und Partnerschaften zu entwickeln und mit sicheren Modellen wie der „Private Cloud“ (auch

„Enterprise Cloud“ genannt) einen klaren Wettbewerbsvorteil auszuspielen.

Der Trend zur stärkeren Internationalisierung, insbesondere mit Blick auf den asiatischen Wirtschaftsraum, wurde uns gerade bei einer Umfrage unter unseren größten Kunden bestätigt: Rund 80 Prozent gaben an, ihre Aktivitäten in Asien ausweiten zu wollen. Besonders häufig wurden Expansionspläne für Indien und China angeführt. Die meisten Unternehmen erwarten ganz selbstverständlich, dass sie in diesen Ländern ihre IT- und Kommunikations-Systeme in der gleichen Qualität nutzen können wie „zu Hause“ in Deutschland. Anbieter, die frühzeitig in den Wachstumsregionen investieren, haben also gute Chancen, von diesem Trend zu profitieren.



Karsten Lereuth

CEO von BT Germany GmbH & Co. oHG





Dr. Peter Schüler

Commercial Director der
ASTRA Broadband Services

Entwicklung der Marktbereiche -> Festnetz / Breitband -> Satellitenkommunikation

Statement

Breitband via Satellit: Sofortige flächendeckende Versorgung auch in ländlichen Regionen!

2010 war „das“ Schlüsseljahr in Sachen Breitband. Bis zum Ende dieses Jahres sollten jegliche weißen Flecken in Deutschland endgültig von der Bildfläche verschwunden sein. Der Ausbau der Breitbandnetze sollte signifikant vorangetrieben und die Frequenzen aus der digitalen Dividende marktfähig geworden sein – und wir alle, die Stadt- wie auch die Landbevölkerung sollten dem Traum eines „digitalen“ Deutschland ganz nahe gekommen sein.

Insbesondere die LTE-Technik stand 2010 ganz oben auf der Agenda. Von der Versteigerung der Rundfunkfrequenzen aus der digitalen Dividende hat sich die Politik sehr viel versprochen, denn LTE kann theoretisch viele Nutzer recht einfach mit hohen Bandbreiten versorgen. Also eine neue Revolution in Sachen flächendeckender Breitbandversorgung. Große Hoffnungen macht sich aktuell die Landbevölkerung, die als erste von der Versteigerung der Frequenzen profitieren soll. LTE, so hört man von Unternehmen und der Politik, kann dort das Breitbandproblem nutzerfreundlich, zukunftsorientiert und vor allem schnell lösen. Und soll dabei noch höhere Geschwindigkeiten schaffen als aktuelle DSL-Verbindungen in den Städten.

Nun sind seit der Versteigerung der Rundfunkfrequenzen mehrere Monate vergangen, aber die ländliche Bevölkerung surft immer noch nicht rasend schnell im Internet. Ernüchterung macht sich auch in punkto Geschwindigkeiten breit: Die vielfach gerühmten 50 MBit/s pro Nutzer sind nämlich nur mit einer ausreichenden Dichte an Sendemasten zu schaffen – und die ist im ländlichen Raum bekanntlich geringer als in den Ballungsräumen. Nutzer in dünner besiedelten Regionen werden Schätzungen zufolge nicht mehr als 2 MBit/s bekommen. Über die Preise schweigt man sich dabei noch aus.

Satellitengestützte Breitbanddienste können diese Geschwindigkeiten in ganz Deutschland schon lange leisten. Mit unserem Breitbanddienst *ASTRA2Connect* bieten wir bereits heute Geschwindigkeiten bis 4 MBit/s flächendeckend an. In Kürze werden wir die Geschwindigkeiten weiter ausbauen, um der Nachfrage im Markt gerecht zu werden. Im Gegensatz zu den Funklösungen via LTE kann die Satellitentechnologie auch damit punkten, dass sie seit mehreren Jahren im Markt und dementsprechend erprobt ist. Neben Deutschland wird *ASTRA2Connect* bereits heute in 20 weiteren Ländern Europas angeboten. Mit 65.000 angeschlossenen Haushalten betreiben wir das größte Breitbandnetz via Satellit auf dem Kontinent. Wer jetzt schnelles Internet haben möchte, kann die Hardware heute kaufen und Breitbandinternet sofort nutzen. Als echte Triple-Play-Lösung lässt sich mit *ASTRA2Connect* auch gleichzeitig telefonieren (VoIP) und fernsehen.

ASTRA2Connect ist die ideale Lösung für Haushalte sowie kleine und mittelständische Unternehmen außerhalb der terrestrischen Breitbandnetze: Sie bietet zuverlässige Verbindungen, hohe Geschwindigkeiten und attraktive Servicepakete zu günstigen Preisen. Warum also warten, wenn das Gute so nah ist?

Statement

Satelliteninternet auch als Brückentechnologie: sofort - schnell - surfen!

Wer in letzter Zeit die Presse zum Thema Breitbanderschließung/Weiße Flecken verfolgt hat, musste feststellen, dass sich etwas in der digitalen Landschaft in Deutschland bewegt. Aufgrund der Fördermaßnahmen seitens der EU und auch des Konjunkturpaketes II der Bundesregierung sprossen die Auswahlverfahren zur Schließung von Versorgungslücken aus dem Boden. Allein in diesem Jahr werden circa 1.000 Auswahlverfahren zur Breitbanderschließung ganzer Ortschaften in Deutschland durchgeführt.

Es gibt also einen Silberstreifen am Horizont. Breitbandiges Internet für alle erscheint gar nicht mehr so abwegig. Einziger Wermutstropfen: Von der Veröffentlichung des Interessenbekundungsverfahrens bis zum vollständigen Anschluss der jeweiligen Anwender vergehen mehrere Monate, teilweise sogar über anderthalb Jahre. Achtzehn Monate können für die Betroffenen ganz schön lang werden. Da geht schon mal so mancher Auftrag verloren, manches Update blockiert die ISDN-Verbindung für Stunden und die Urlaubsbilder versucht man erst gar nicht hochzuladen. Das bedeutet: Selbst wenn das öffentliche Auswahlverfahren erfolgreich verlief und sich ein passender Anbieter bereit erklärt hat, den sogenannten „Weißen Fleck“ zu vertretbaren Kosten in eine blühende DSL-Landschaft zu verwandeln, bleibt die Frustration über träge Internetverbindungen erst noch einmal eine ganze Weile bestehen. Als Brückentechnologie aus dem digitalen Nirwana in die bunte Welt des World Wide Web ist Satelliteninternet die perfekte Lösung: Es ist überall verfügbar, sofort einsatzbereit und jederzeit kündbar.

Internet via Satellit ist die einzige Verbindung, die völlig unabhängig von den regionalen Gegebenheiten in ganz Deutschland verfügbar ist. Im Gegensatz zu allen anderen Technologien ist kein Anschluss an kabelgebundenes DSL nötig – auch nicht per Funk. Es ist also völlig egal, wie weit entfernt das nächste Kabel liegt, wie gut der Sichtkontakt zu einem Funkmast oder wie flächendeckend die Netzabdeckung des Mobilfunkbetreibers denn nun wirklich ist. Es ist auch unerheblich, wie viele Nutzer in unmittelbarer Nähe zueinander gleichzeitig online sind. Es gibt zwar auch beim Satelliteninternet ein Bandbreitenmanagement, aber das verteilt sich überregional auf alle Nutzer. Satelliteninternet ist schon vor Ort. Es kann innerhalb weniger Tage mit der entsprechenden Hardware genutzt werden. Und da die Mindestvertragslaufzeit abgeschafft wurde, kann es nach Anschluss an das Glasfasernetz sofort wieder gekündigt werden.

Es gibt keine Alternative zu Glasfaser, so viel steht fest. Das zu übertragene Datenvolumen nimmt immer mehr zu und benötigt immer größere Datentransferraten. Das Ziel kann folglich nur „Glasfaser für alle“ heißen. Aber der Weg bis dahin ist noch sehr lang. Satelliteninternet erhöht jedoch die Reisegeschwindigkeit um ein Vielfaches.



Utz Wilke

Geschäftsführer der
Filiago GmbH & Co. KG



Dr. Ernst-Olav Ruhle
Vorstand SBR Juconomy Consulting AG

FttX-KPI-Projekt des VATM

Projektbericht

Glasfasernetz: Kostenanalyse für Vorleistungsprodukte

Bei der Errichtung neuer TK-Netze stellt sich unweigerlich die Frage nach dem Vorleistungspreis für den Zugang zu diesen Infrastrukturen. Dies und die Entwicklung des Ausbaus von Glasfasernetzen in Deutschland war Anlass für den VATM, unsere Unternehmen mit einer Kostenermittlung für Vorleistungsprodukte glasfaserbasierter Anschlussinfrastrukturen zu beauftragen. Ziel war es, einen Überblick über die Höhe dieser Kosten bzw. deren Entwicklung zu erhalten.

Eine Datenerhebung bei Unternehmen aus der Gruppe der Wettbewerber zu Kosten und Strukturdaten, die aus bisherigen Erfahrungen mit dem Netzausbau von Glasfaseranschlüssen stammen, diente als Basis. Die Auswertung und weiterführende Gespräche mit den beteiligten Unternehmen zeigen trotz einer einheitlich vorgegebenen Parameterstruktur eine große Datenheterogenität. Die Ermittlung repräsentativer, durchschnittlicher Preise für GF-Vorleistungsprodukte war daher nicht mit einer uns befriedigenden Qualität möglich. Darüber hinaus konnte aufgrund der Struktur der Teilnehmer lediglich eine abschließende Betrachtung für GPON/FTTB-Infrastrukturen erfolgen. Trotz der dargelegten limitierenden Faktoren lassen sich einige Schlussfolgerungen für den weiteren (FTTB-)Glasfasernetzausbau in Deutschland ziehen.

Zunächst lässt sich festhalten, dass die Trassenmeter pro Abschlusspunkt, die Anzahl Netzabschlusspunkte sowie die Renditeerwartung der Unternehmen (WACC und Abschreibungsdauer) wesentliche Kostentreiber sind. Darüber hinaus müssen die Netzauslastung und die Siedlungsstruktur berücksichtigt werden.

Die wesentlichen Erkenntnisse in Stichworten:

- Die annualisierten CAPEX pro Monat zeigen, dass sich die für den Return on Invest notwendigen Umsätze auf einem Niveau bewegen müssen, das teilweise deutlich oberhalb der heutigen monatlichen Entgelte für DSL-Anschlüsse liegt. Dies steht im Konflikt zur gegenwärtigen Zahlungsbereitschaft der Endkunden.

- Gute Chancen auf eine erfolgreiche Investition haben vor allem Unternehmen und Investoren mit moderaten Renditeerwartungen.

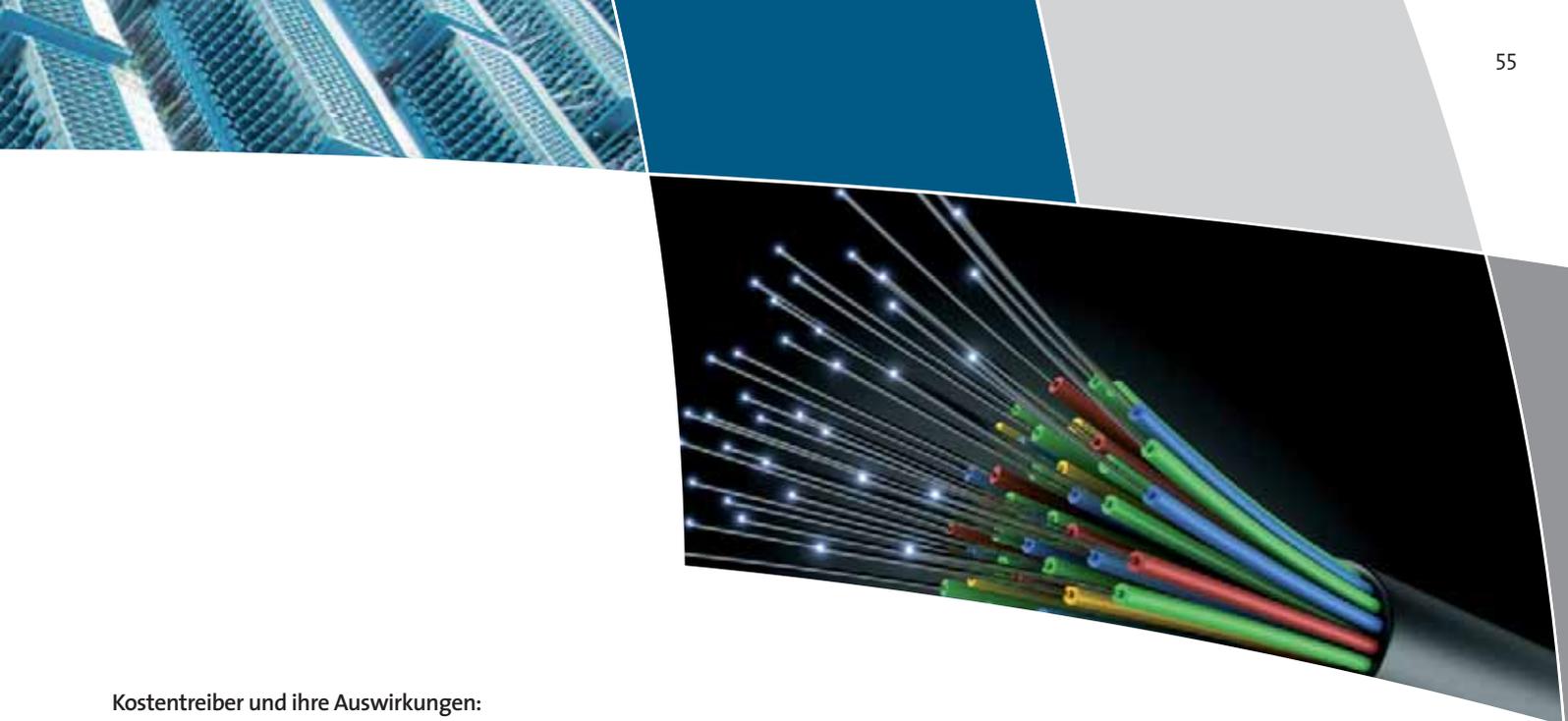
- Die Siedlungsstruktur ist ein wesentlicher Einflussfaktor für die Kosten pro Abschlusspunkt. Allerdings gibt es keine signifikanten Indikatoren dafür, dass die Kosten für den Ausbau in der Stadt generell um ein Vielfaches geringer sind als auf dem Land. Eine fehlende Wirtschaftlichkeit des Ausbaus in dünner besiedelten Gebieten ist per se nicht nachweisbar. Die Erschließung der Gebäude mit FTTH erscheint weitgehend noch als „Experimentierfeld“. Ein Standard ist hier noch nicht erkennbar. Massive Kostensenkungen scheinen bei intelligenter Planung und Realisierung möglich.

- Für die Kosten pro Kunde spielt darüber hinaus die Marktdurchdringung eine große Rolle. Eine Investition kann insofern nur dann erfolgreich sein, wenn ein großer Anteil der Haushalte und Betriebe Endkunden werden.

Die im Rahmen der Analyse identifizierten wesentlichen fünf Kostentreiber und deren Auswirkung sind in der folgenden Übersicht zusammengefasst.



Kai Seim
Geschäftsführer
seim & partner
eine Marke der seim & giger
Beratungsgesellschaft mbH



Kostentreiber und ihre Auswirkungen:

Kostentreiber	Signifikanz der Auswirkung
WACC	Sehr groß
Siedlungsstruktur (Gebäudedichte)	Sehr groß
Siedlungsstruktur (Gebäudegröße)	Sehr groß (für Kosten pro Homes Connected bzw. pro Anschluss); Klein (für Kosten pro Netzabschlusspunkt)
Abschreibungsdauer	Groß
Marktdurchdringung	Sehr groß (für Kosten pro Homes Connected bzw. pro Anschluss); Nicht relevant (für Kosten pro Netzabschlusspunkt)

Abschließend zeigt die nachstehende Tabelle einige aggregierte und normierte Werte, die sich aus den Rohdaten der Unternehmen ableiten lassen.

Parameter	Mittelwert	Min.	Max.
Nutzungsdauer aktive Technik	12,4 Jahre	6,5 Jahre	20,0 Jahre
Nutzungsdauer passive Technik	28,3 Jahre	10,0 Jahre	50,0 Jahre
Trassenpreis je Meter (normiert)	98,10 €	65,40 €	168,80 €
Kabelpreis inkl. Montage (normiert)	7,90 €	2,70€	19,10 €
Kosten je Gebäudeanschluss (AP)	379,80 €	237,00 €	682,70 €



Robert Hoffmann

Vorstandssprecher der 1&1 Internet AG

Entwicklung der Marktbereiche -> Mobilfunk

Statement

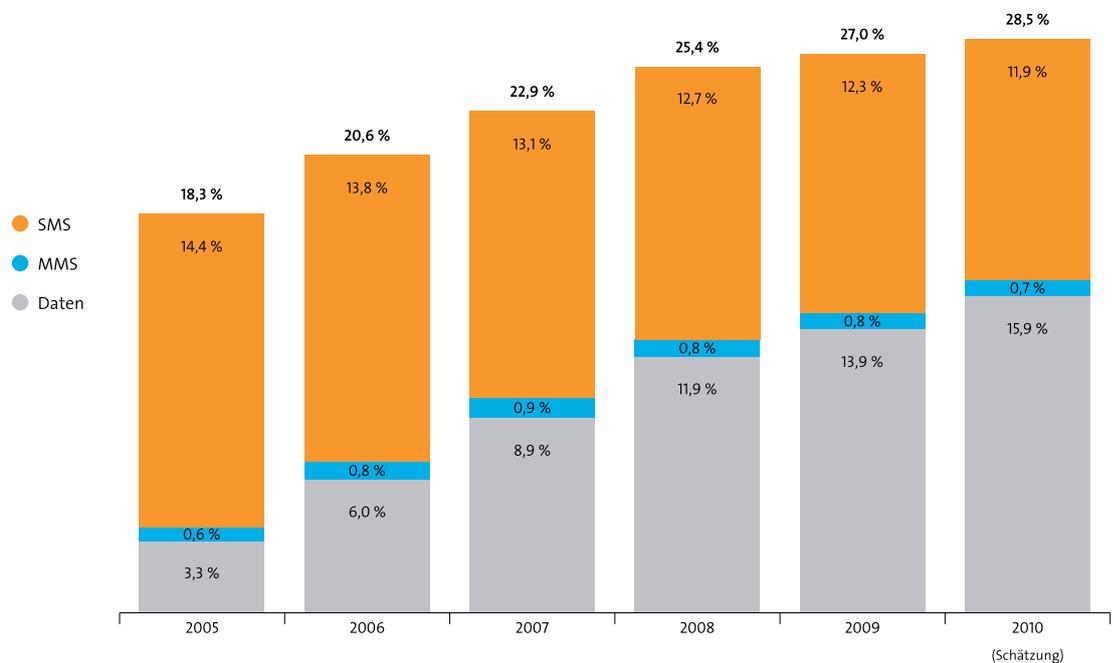
Die Dynamik des Marktes nutzen

Die mobile Kommunikation und insbesondere ein leistungsfähiges mobiles Internet werden zum Schrittmacher und Innovationsmotor nicht nur der Telekommunikationsbranche werden. 1&1 hat hier zielstrebig zugepackt und ist seit 2010 als Mobile Virtual Network Operator (MVNO) in diesem Wachstumsmarkt aktiv. Diese neue Kooperationsform mit unserem Partner Vodafone ermöglicht die Gestaltung eigener Mobile-Internet-Produkte. 1&1 schreibt mit seinen attraktiven und innovativen Angeboten aktiv am nächsten Kapitel der Erfolgsgeschichte Mobilfunk mit. Der nächste technologische Sprung in der mobilen und breitbandigen Kommunikation ist bereits mit der Einführung und Verbreitung der LTE-Technologie absehbar. Das große und weiter wachsende Content-Thema „Apps“, das vielen Menschen erst plausibel macht, warum die mobile Internet-Nut-

zung Spaß macht, wird neben dem Fortschritt in der Technik auch die Nutzungsintensität kontinuierlich steigern. Als Internetdiensteanbieter nutzt 1&1 diese Chance. Unsere Kompetenz liegt genau darin, massenmarktaugliche, preisgünstige Bundles aus Flatrates, innovativen Endgeräten und cleveren Diensten zu schnüren – und diese Dienste auch selbst zu entwickeln. Mit dem 1&1 Store schaffen wir eine Möglichkeit, diese Dienste oder Apps unseren Kunden auch selbst anzubieten.

Der weitere Ausbau einer breitbandigen Kommunikationsinfrastruktur in Deutschland bedeutet vor allem auch die Stärkung der großen Chancen des mobilen Internets als kraftvollem Wachstums- und Innovationsmotor.

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



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

Statement

Die mobile Zukunft gestalten

Die Telekommunikationsbranche ist auch weiterhin einer der Motoren für das wirtschaftliche Wachstum in Deutschland. Ein bedeutender Faktor ist dabei die positive Dynamik des Mobilfunkmarktes. Die aktuelle Marktstudie des VATM und Dialog Consult belegt, dass nach vier Jahren mit sinkenden Umsätzen in 2010 ein Umsatzanstieg um knapp ein Prozent auf 24,3 Milliarden Euro verbucht werden konnte. Immer mehr Menschen greifen immer häufiger zum Handy und ließen das Gesprächsaufkommen um drei Prozent auf 258 Millionen Minuten pro Tag ansteigen. Konsumentenfreundliche Tarifmodelle mit einfachen Tarifstrukturen und attraktiven Minutenpreisen, dynamische Flatrate-Angebote mit Kostenstopp und für Smartphones optimierte Tarife mit Datenoptionen haben hierzu maßgeblich beigetragen. Daher erwarten wir auch in unserem Unternehmen für 2011 eine Fortsetzung dieser positiven Entwicklung.

In Deutschland haben Kunden seit jeher die Wahl, sich zwischen den Angeboten der Netzbetreiber und netzunabhängigen Service-Providern zu entscheiden. Lange Vertragslaufzeiten verbunden mit hohen monatlichen Fixkosten sind kennzeichnend für die traditionellen Angebote. Mit dem Aufkommen so genannter No-Frills-Produkte, also Angebote ohne „Schnickschnack“, wurde mobiles Telefonieren immer einfacher, günstiger und flexibler – und attraktiver. Inzwischen können sich laut einer Umfrage von TNS-Infratest 31 Prozent der Befragten vorstellen, zu einem No-Frills-Anbieter zu wechseln – das sind fünf Prozentpunkte mehr als noch ein Jahr zuvor. Und solche Kunden sind auch in besonderem Maße zufrieden: 90 Prozent würden ihren Anbieter weiterempfehlen, wie eine Befragung des Verbraucherportals verivox.de unter rund 13.000 Nutzern von Prepaid-Anbietern ergab.

No-Frills-Angebote ohne monatliche Grundgebühr und ohne Vertragsbindung sind schon lange nicht mehr nur für Wenigtelefonierer interessant. Gerade das letzte Jahr hat gezeigt, dass mobiles Internet auf dem Handy dank neuer Datenoptionen günstig und ohne Angst vor unkalkulierbaren Kosten möglich ist. Dadurch sehen wir eine weitere Akzeptanzsteigerung beim mobilen Internet. Bereits heute nutzen in Deutschland laut BITKOM und ForSa zehn Millionen Menschen bzw. 17 Prozent aller Handy-Besitzer regelmäßig Internetfunktionen mit ihrem Mobiltelefon und 30 Prozent der befragten 14- bis 29-Jährigen gaben in einer Umfrage von tns Infratest an, mindestens einmal pro Woche mit dem Handy online zu sein – ein Plus von sieben Prozent gegenüber dem Vorjahr. Den Schlüssel zu einer anhaltend positiven Dynamik im Mobilfunkmarkt sehen wir vor allem in maßgeschneiderten Tarifen und attraktiven Endgeräten wie Smartphones und Tablet-PCs. Überzeugungsarbeit und Beratungskompetenz beim Thema „Mobiles Internet“ bieten auch dem stationären Handel als nach wie vor wichtigem Vertriebskanal gute Chancen, sich neben Online-Angeboten zu behaupten.

Sicherlich waren zum Jahresende 2010 nicht wenige überrascht, als die Bundesnetzagentur die Terminierungsentgelte um fast 50 Prozent abgesenkt hat. Dadurch werden zwar Spielräume eröffnet, um Minutenpreise weiter sinken zu lassen und Telefonieren mit dem Handy noch günstiger zu machen, gleichwohl ist die Preisfrage nicht alles entscheidend. Wir sind der Überzeugung, dass ein guter Service auch im Discountsegment eine wichtige Rolle für die Kunden spielt. Gerade Erreichbarkeit, Kompetenz und Kundenfreundlichkeit haben großen Einfluss auf die Kundenentscheidung und bieten service-orientierten Anbietern einen klaren Wettbewerbsvorteil.



Vlasios Choulidis

Vorstand Vertrieb und Marketing
der Drillisch AG



Thorsten Dirks
CEO der E-Plus Gruppe

Entwicklung der Marktbereiche -> Mobilfunk

Statement

Mobile Data für alle: Nutzererlebnis schlägt Nabelschau

2011 wird in die Mobilfunk-Geschichte eingehen als der Moment, in dem das mobile Internet die breite Masse eroberte. 2010 surfte gerade einmal einer von vier privaten Mobilfunknutzern vom Handy oder Smartphone aus. Für 2011 prognostizieren Studien Werte von klar über 30 Prozent. Bei der Demokratisierung des Mobile-Data-Markts spielt die E-Plus Gruppe wie bereits bei der mobilen Telefonie eine Schlüsselrolle. Wir haben uns „Mobiles Surfen für alle“ auf die Fahnen geschrieben – und wollen uns ein großes Stück vom künftigen Marktwachstum sichern.

E-Plus Gruppe: Erfolg durch Dialog

Dieses ehrgeizige Ziel können wir erreichen, weil wir die Verbraucherbedürfnisse genau kennen und entsprechend konsequent handeln. Bereits die breit angelegte BASE Werbekampagne mit echten Kunden, die seit Anfang 2010 läuft, zeigt, worauf es aktuell im Markt ankommt: Kommunikation mit den Verbrauchern auf Augenhöhe. Als Marke der Menschen bezieht BASE, unsere Flatrate-Marke, die Verbraucher aktiv ein. Im BASE Kundenbeirat beispielsweise reden rund 25 Kunden bei der Weiterentwicklung der Marke mit und das BASE Blog bietet Einblicke in alle Bereiche der Marke und ihrer Produkte. Zusätzlich gibt es Web2.0-Angebote wie die BASE Mobilfunkexperten sowie Twitter-Kanäle, über die die Menschen direkten Kontakt zum Kundenservice und zu den BASE Mitarbeitern aufnehmen. Nur wer sich mit seinen Kunden im Gleichschritt weiterentwickelt, kann mit innovativen Produkten wie der „BASE Internet Flat Inklusive“, die Smartphone- und Datennutzung zu einem verlässlich niedrigen Preis kombiniert, die letzten Hürden aus dem Weg räumen, die zwischen der breiten Masse der Verbraucher und dem mobilen Surfen stehen.

Im Fokus: Kundenbedürfnisse statt Geschwindigkeitsrausch

Durch den Kundendialog wissen wir auch: Jetzt ist der richtige Moment, massiv in den Ausbau des mobilen Datennetzes zu investieren. Bis Ende 2012 wollen wir für den Massenmarkt das beste Datennetz Deutschlands bieten. 2010 fiel der Startschuss für eine aggressive Infrastruktur-Offensive mit einem jährlichen Investitionsvolumen von mehreren Hundert Millionen Euro. Seitdem wächst das HSPA+ Hochgeschwindigkeitsnetz täglich um die Fläche Düsseldorf. 2011 wird der Ausbaudruck noch einmal erhöht – mit maximalen Übertragungsraten großflächig von bis zu 21,6 MBit/s. Mehr Geschwindigkeit braucht die Masse der Verbraucher heute und morgen – bei aller Liebe zur Technik – schlichtweg nicht!

Mit HSPA+ neigt sich der Wettlauf um hohe Übertragungsraten dem Ende zu. Ähnlich wie im Kameramarkt, wo heute mit noch mehr Megapixel auch kein Blumentopf mehr zu gewinnen ist. Durch das explodierende Datenvolumen wird stattdessen die Netzkapazität zum erfolgskritischen Faktor. Hier hat die Frequenzauktion die notwendigen Voraussetzungen geschaffen. Als E-Plus Gruppe sind wir gut positioniert und verfügen derzeit über das breiteste, mit ausgereifter Technologie heute direkt nutzbare breitbandtaugliche Spektrum. So leisten wir unseren Beitrag, im Mobilfunk nach dem Sprachmarkt nun auch den Datenmarkt für jedermann zugänglich zu machen. „Mobile Data für alle“ ist ein Stück gelebter Demokratie – und für uns die Chance auf weiteres profitables Wachstum.

Statement

Wettbewerb durch Service

Seit mehreren Jahren sinken mit den Endkundenpreisen die Umsätze im deutschen Mobilfunkmarkt. Dem aktuellen Trend folgend ist davon auszugehen, dass sich die Umsätze im ablaufenden Jahr – getrieben durch die stark gestiegenen Datenumsätze – zwar zumindest stabilisieren, möglicherweise sogar erstmals wieder geringfügig ansteigen werden. Der Mobilfunkmarkt bleibt jedoch nach wie vor ein sehr wettbewerbsintensives Umfeld.

Die Herausforderung in 2011 wird darin liegen, ohne weitere radikale Preissenkungen bei den Endkunderntarifen, den Wettbewerb um die Gunst des Kunden mit anderen Argumenten zu gewinnen. Hier wird es aus unserer Sicht zum einen um eine Stärkung des Beratungs- und Servicegedankens gehen, den man vor allem mit einer gut positionierten Shopkette mit engagierten Mitarbeitern umsetzen kann. Der Kunde wird für eine umfassende, kompetente Beratung und freundlichen Service rund um Mobilfunkprodukte in allen Netzen zuneh-

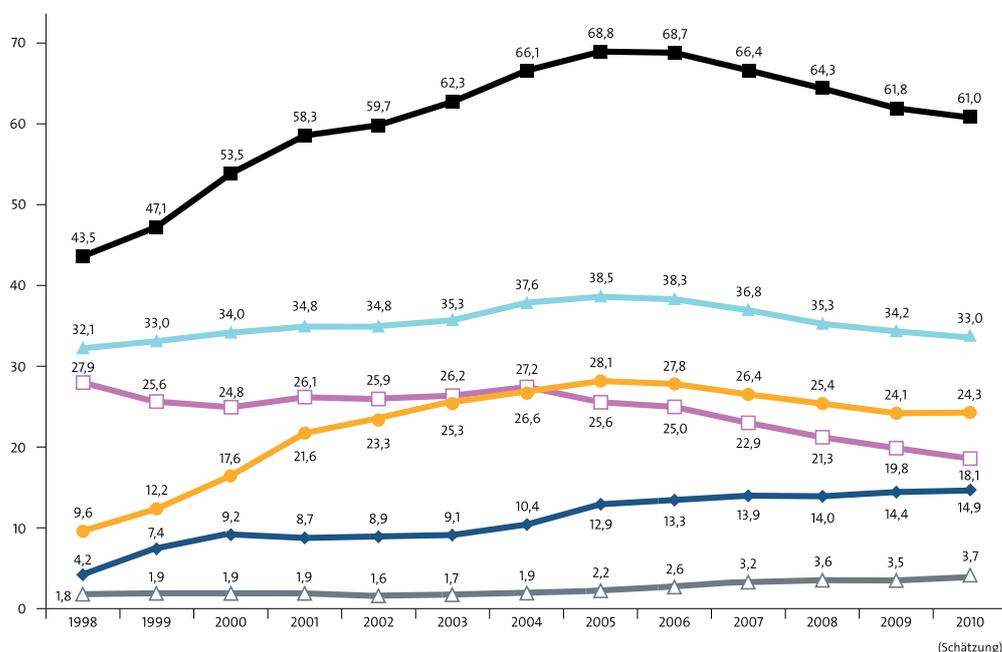
mend auch bereit sein, ein Angebot auszuwählen, das nicht zwingend das kostengünstigste ist. Zum anderen wird man aber durch das Angebot attraktiver, internetfähiger Endgeräte zu erschwinglichen Preisen versuchen müssen, die Endkunden für das eigene Angebot und die Nutzung des mobilen Internets zu begeistern.

Die Abmilderung des Preisverfalls auf den Endkundenmärkten ist unserer Ansicht nach aber auch deswegen notwendig, damit die Branche in der Lage ist, die innovativen LTE-Netze schnellstmöglich mit ausreichender Abdeckung bundesweit zu errichten. Um dies noch mehr zu beschleunigen, erscheint auch das sogenannte „Infrastructure-Sharing“ zur Vermeidung paralleler Infrastrukturen als ein probates Mittel. Die dabei auftretenden wettbewerblichen Bedenken können auch ohne harte regulatorische Eingriffe durch ein starkes und effektives Diensteanbietermodell beseitigt werden.



Christoph Vilanek

Vorstandsvorsitzender der freenet AG



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

Gesamtmarkt für Telekommunikationsdienste in Deutschland^a (Außenumsätze inkl. TV-Signaltransport) in Mrd. €



a) Inkl. Sprach- und Internetdienste, Datendienste, Interconnection, Mietleitungen, Endgeräte und TV-Signaltransport.



Dr. Andreas Albath

Vorstandsvorsitzender (CEO)
der telegate AG

Entwicklung der Marktbereiche -> Auskunfts- und Mehrwertdienste

Statement

Deutscher Mittelstand: fremde Welt Internet

Die Telekommunikationsanbieter machen es möglich: Durch moderne Smartphones, günstige Flatrates und schnelle Datenverbindungen erhalten Nutzer heute zu jeder Zeit lokale Auskünfte und Informationen an jedem Aufenthaltsort. Über soziale Netzwerke bleiben Menschen auch am entlegensten Ort der Welt mit Freunden in Echtzeit in Verbindung. Und moderne Bewertungsplattformen ersetzen immer häufiger den guten Ratschlag der Nachbarschaft.

Lokale Suche findet heute digital statt

Wo suchen die Verbraucher heute nach lokalen Informationen? Im stationären oder mobilen Web oder doch noch ganz traditionell in den gedruckten Büchern und Lokalmedien? Und richten sich die Gewerbetreibenden mit ihren Werbeaktivitäten tatsächlich am Verhalten ihrer Kundschaft aus dem regionalen Umfeld aus? Die psyma-GfK-Studie „Mittelstand und Werbung“ im Auftrag von telegate hat in diesem Jahr das aktuelle Nutzer- und Werbeverhalten der Deutschen bei der lokalen Suche untersucht.

Im Schnitt geben kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) im Jahr einen mittleren vierstelligen Euro-Betrag für Marketing und Werbung aus. Doch diese vergleichsweise hohen

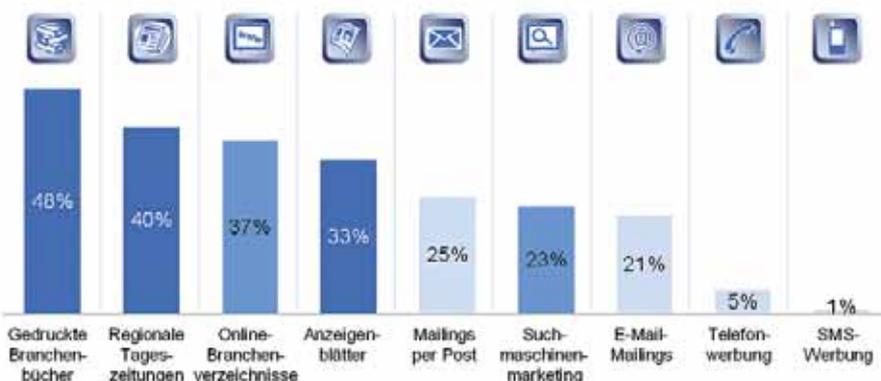
Budgets werden mehrheitlich in traditionelle Printmedien wie etwa Branchenbuch, Anzeigenblatt oder Tageszeitung investiert – und damit am Kunden vorbeigeplant. Denn die Studie belegt, dass 44 Prozent aller lokalen Suchanfragen heute im Internet stattfinden. Das Web ist damit Suchmedium Nummer eins in Deutschland und hat die gedruckten Branchenbücher verdrängt. Umso erstaunlicher: Fast die Hälfte der KMU hat noch keine Website – und ist im Internet so gut wie nicht auffindbar. KMU vergeben so jedoch enorme Umsatzpotenziale. Denn nach wie vor finden 93 Prozent der Konsumausgaben im stationären „Web 1.0-Geschäft“ statt. Im Internet informieren sich die Verbraucher vorab.

Relevanz erkannt, Chancen bleiben ungenutzt

Diese Schere zwischen Nutzer- und Werbeverhalten wächst aktuell weiter. Wie die telegate-Studie belegt, sind deutsche Kleinstbetriebe von Trendthemen wie „Facebook-Marketing“ heute noch meilenweit entfernt. Die immer beliebteren sozialen Netzwerke sind dem Mittelstand zwar bekannt und werden als relevant betrachtet, die Übersetzung in den geschäftlichen Alltag als Vermarktungsinstrument funktioniert jedoch noch nicht. Zwei Drittel der befragten Unternehmen sind der Meinung, dass negative Bewertungen ihrem Geschäft schaden. Andersherum nutzt aber erst jede zehnte Firma positive Kundenbewertungen für Empfehlungsmarketing. Dieser enorme Nachholbedarf deutscher KMU in Sachen digitaler Vermarktung birgt Geschäftschancen bei Full-Service-Vermarktern wie telegate, die sich auf die Bedürfnisse des Mittelstandes spezialisiert haben. Denn Deutschland mag zwar das Land der Heimwerker und Häuslebauer sein, in puncto digitales Marketing wünschen sich die Unternehmen immer noch Komplettlösungen aus einer (Experten-)Hand, statt selbst zu basteln.

Abb: Werbeverhalten deutscher KMU

Der Nutzer sucht heute digital – der deutsche Mittelstand wirbt aber immer noch klassisch in den gedruckten Medien.



Statement

Herausforderungen des Mehrwertdienstemarktes 2010 und 2011

Die Marktbedingungen des Jahres 2010 werden vor allem durch folgende Umstände charakterisiert: Unter den Einflüssen der letzten Ausläufer der globalen Finanzkrise konnten weitreichende Eingriffe der Bundesnetzagentur in die Regulierung der unterschiedlichsten Gassen, bei gleichzeitig immer höheren Anforderungen des Verbraucherschutzes, verzeichnet werden. Ungeachtet dieser Widersprüche hält die Entwicklung an, zunehmend die Servicrufnummer mit intelligenten Anwendungen zu verknüpfen. Überhaupt stellt die Konvergenz von Festnetz-, Internet- und Mobilfunkdiensten, genauso wie die Internationalisierung eben dieser, die Branche vor große Herausforderungen, hält aber auch viele Chancen bereit.

Branchen wie der Maschinenbau oder die Autoindustrie konnten den Aufschwung bereits relativ früh im Jahr in ihren Auftragsbüchern verzeichnen. Entsprechende Impulse der Erholung konnten bei Mehrwertdiensten im Bereich der Endkundenkommunikation dagegen erst im 4. Quartal 2010 ausgemacht werden. Viel düsterer stellt sich die Entwicklung im Bereich der Kundengewinnungsmodelle dar: Durch die Eingriffe der Bundesnetzagentur und die dadurch hervorgerufenen Planungsunsicherheiten konnten Werbebudgets über viele Monate hinweg nicht platziert werden. So gab es keine Rufnummerngasse im Bereich der Mehrwertdienste, die nicht durch die Regulierungen mit harten Erschwernissen zu kämpfen hatte. Darüber hinaus erschweren politisch motivierte, dem allgemeinen Zeitgeist geschuldete Themen wie die kostenfreie Warteschleife zusätzlich das Geschäft. Aus der Sicht des Verbrauchers ein durchaus verständliches Anliegen - in den Händen von Politikern und selbsternannten Verbraucherschützern ist es jedoch vor allem ein Instrument der Selbst-

darstellung, der hysterischen Panikmache und der Entmündigung des Verbrauchers. Die Auswirkungen dieser Einmischung der Politik in die Geschäftsprozesse einer vor allem mittelständisch geprägten Branche werden mit erheblichen Zusatzaufwendungen verbunden sein. Am Ende wird der Verbraucher mit einem gesetzlich vorgeschriebenen Anrufmenü und mit der eingeschränkten Servicebandbreite der Firmen leben müssen.

Sehr erfreulich stellt sich dagegen die Entwicklung bei der Verknüpfung von Servicrufnummern mit nachgelagerten Anwendungen oder Wissensdatenbanken dar. Die Folge: Mitarbeiter in den Call Centern können immer mehr Erstanrufe erfolgreich und abschließend klären. Die zusätzliche Einbindung von mobilen Applikationen an existierende CRM-Systeme führt zu einer Erweiterung des möglichen Dienstleistungsspektrums bei der Ansprache und Bedienung der Verbraucher. Gleichzeitig wird das mobile Endgerät eine zunehmende Bedeutung als Eingabegerät für eine Vielzahl von Transaktionsgeschäften bilden. Weiterer Wachstumsmotor für Mehrwertdienste sind die internationalen Mehrwertdienstenummern, die von global agierenden Großunternehmen zur Optimierung der Kundenservicestruktur und nachgelagerter Prozesse eingesetzt werden.

Das Jahr 2011 wird somit eine Vielzahl an Herausforderungen bringen, die neben den unternehmerischen Themen von jeder mittelständischen Firma auch ein hohes Maß an Einsatzwillen für die Mitarbeit in Verbänden zur politischen Einflussnahme einfordert.



Dr. Christian Kühl

Geschäftsführer der dtms GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Auskunfts- und Mehrwertdienste



Christian Plätke

Geschäftsführender Gesellschafter der
IN-telegence GmbH

Statement

„Cloud Communications“ – die Zukunft der Telekommunikation

Cloud Computing (Englisch Cloud = Wolke) – der Zugriff über das Internet auf abstrahierte IT-Infrastrukturen (z. B. Server, Datenspeicher oder fertige Software) wird inzwischen von den Unternehmen nicht zuletzt aufgrund seiner Kostenvorteile zunehmend nachgefragt. Als Nutzer muss das Unternehmen die Hard- und/oder Software nicht mehr selbst betreiben oder bereitstellen, sondern mietet diese unkompliziert für den gewünschten Zeitraum als Dienst bei einem Anbieter seiner Wahl. Die Anwendungen und Daten befinden sich dann nicht mehr auf dem lokalen Rechner des Unternehmens, sondern in der „Cloud“ im Netzwerk. Das Unternehmen benötigt kein eigenes Know-how und zahlt nutzungsabhängig nach Verbrauch. Dadurch sinkt die Komplexität, und es reduzieren sich die Investitionen in Hard- und Software. Auch lassen sich die Services jederzeit – beispielsweise auch von zu Hause aus – online nutzen. Dies sind viele Vorteile, die sich langsam durchsetzen und zu einer verstärkten Nachfrage seitens der Unternehmen führen.

Dieses ursprünglich aus dem IT-Bereich stammende Konzept hat zwischenzeitlich auch in der Telekommunikation Einzug gehalten. Aufgrund der zunehmend IP-basierten Netzinfrastrukturen gibt es bereits heute verschiedene auf IP-Netzleistungen spezialisierte TK-Unternehmen, wie beispielsweise auch die IN-telegence GmbH, die unterschiedliche Cloud Services anbieten. Diese reichen von Lösungen wie der virtuellen TK-Anlage im Netz als „Infrastructure as a service“ über webbasierte Serviceanwendungen, beispielsweise zum Abruf von Statistiken, als „Service as a service“ bis hin zum Service „Communications as a service“, den netzbasierten ACD-Leistungen, bei denen eingehende Telefongespräche intel-

ligent geroutet und zu Call-Center-Agenten vermittelt werden. Die Telekommunikationsunternehmen (TNB/VNB) bieten ihren Kunden damit verschiedene flexible und auf den individuellen Bedarf zugeschnittene innovative Cloud-Lösungen. Die Kunden haben die bedarfsgerechte Auswahl hierbei ebenso selbst in der Hand wie die individuelle Nutzung. Sie können sowohl die einzelnen Leistungen der TK-Anlage als auch den eigenen Kontrollbedarf und damit den individuell gewünschten Service der Cloud selbst festlegen. Hinzu kommt die Skalierbarkeit, d. h. die Möglichkeit der Anpassung der Cloud-Leistungen an den tatsächlichen Bedarf.

Die Nutzung von Cloud Communications wird sich auch im Bereich der Telekommunikation innerhalb weniger Jahre zu einem Markt mit hoher Bedeutung entwickeln. Unternehmen werden in einer konjunkturell angespannten Lage auch im Telekommunikationsbereich verstärkt Technologien und Services nutzen, die dynamisch, kostengünstig und effizient sind. Cloud Communications wird sich zum Konzept zur Leistungssteigerung und Kostensenkung im Bereich der Telekommunikation entwickeln. Wir gehen davon aus, dass sich künftig vielfach nicht nur die Nutzer, sondern auch die Daten und Anwendungen außerhalb des Unternehmens befinden werden.

Statement

Die kostenlose Warteschleife – und ihre Folgekosten

Das Gegenteil von gut ist gut gemeint: Mit den aktuell vorliegenden Plänen zur kostenlosen Warteschleife im Entwurf der TKG-Novelle erweist der Gesetzgeber den Verbraucherschutzinteressen einen Bärendienst. Gleichzeitig verursacht er bei allen Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette der telefonischen Kundenkommunikation einen immensen Kollateralschaden.

Kontraproduktiv für die Verbraucherinteressen

Die Forderung nach einer kostenlosen Warteschleife lässt sich von den Befürwortern zwar öffentlichkeitswirksam verkaufen, dient aber nur vordergründig den Interessen der Verbraucher. Denn auch in einer kostenlosen Warteschleife kann der Verbraucher sprichwörtlich verhungern, wenn kein Gespräch mit einem Service-Mitarbeiter zustande kommt. Eine weitere Konsequenz wäre, dass sich bei Einführung die Tarife für Hotlines zum oberen Ende der gesetzlich möglichen Preisgrenzen hin bewegen würden. Warteschleifen sind außerdem per se kein leistungsfreier Raum. Vielmehr erhält der Anrufer dadurch die Möglichkeit, dass sein Anliegen in der Reihenfolge der Anrufe bearbeitet wird.

Technische Hürden

Auch in der praktischen Umsetzung ergeben sich nahezu unlösbare Probleme. Es gibt heute keine technische Lösung, um die aus dem Gesetzesentwurf gestellten Anforderungen nach kostenlosen Warteschleifen einheitlich für alle Zugangsarten umzusetzen. Faktisch müssten bestehende Dienste derart umgestaltet oder gar eingestellt werden, dass sie weder aus Verbraucher- noch aus Anbietersicht sinnvoll erbracht werden können oder für bestimmte Nutzergruppen nicht oder nur eingeschränkt

erreichbar wären. Eine Implementierung der notwendigen technischen Voraussetzungen erfordert zudem Millioneninvestitionen in eine alte Netztechnologie, da die Migration in die IP-basierte Netzwelt und damit ein technischer Paradigmenwechsel unmittelbar bevorsteht. Objektiv betrachtet wäre ein solcher Invest ökonomisch nicht zu rechtfertigen.

Engerer Schulterschluss zwischen den Branchen und Verbänden erforderlich

Zusammen mit den betroffenen Unternehmen und Branchenverbänden arbeitet der VATM intensiv an einer marktgerechten Anpassung des Gesetzes mit realistischen Zeitfenstern, um den politischen Wunsch nach zusätzlichem Verbraucherschutz im telefonischen Kundenkontakt mit den wirtschaftlichen und technischen Möglichkeiten der Unternehmen in Einklang zu bringen. Selbstverständlich muss der missbräuchliche oder exzessive Einsatz von Warteschleifen explizit strengeren Regularien unterworfen werden. In diese Richtung geht auch der konstruktive Vorschlag der Bundesnetzagentur, Call-Center auf ihre Verbraucherfreundlichkeit hin zertifizieren zu lassen. Die jetzigen Vorschläge der Novelle treffen dagegen in erster Linie die mit dem Transport beauftragten Netzbetreiber, die keinen Einfluss auf die erbrachten Dienstleistungen haben. Gerade das Thema kostenlose Warteschleife zeigt damit, dass Call-Center und TK-Anbieter zukünftig einen noch engeren Schulterschluss suchen müssen. Nur so kann beim Gesetzgeber ein ganzheitliches Verständnis von den Implikationen seiner Eingriffe in die komplexe Wertschöpfungskette der telefonischen Kundenkommunikation geschaffen werden.



Alexander Borgwardt

Geschäftsführer der NEXT ID GmbH



Christian Walz

*Geschäftsführer der Aderhold
Rechtsanwaltsgesellschaft GmbH*

Gastbeitrag

Telekommunikation und Bankenaufsicht – Neue Herausforderungen für TK-Unternehmen

Mit dem Jahressteuergesetz 2009 und dem Zahlungsdienstleistungsgesetz sind bereits in den Jahren 2008 und 2009 zwei Gesetze in Kraft getreten, aus denen sich neue Herausforderungen an zahlreiche Unternehmen aus der TK-Branche ergeben. Diese Gesetze sehen vor, dass bestimmte Formen des Factoring sowie das Erbringen von Zahlungsdiensten unter die Aufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) gestellt werden. Aufsichtspflichtiges Factoring ist – vereinfacht ausgedrückt – der Ankauf von Forderungen, wenn hiermit eine Finanzierungsfunktion für den Forderungsverkäufer verbunden ist. Zahlungsdienste können insbesondere dann vorliegen, wenn jemand Geld, das wirtschaftlich einem Dritten zusteht, für den Dritten entgegennimmt und anschließend an ihn auszahlt.

Da viele Unternehmen aus der TK-Branche – insbesondere im Rahmen der Abwicklung von Mehrwertdiensten – Forderungen an- und verkaufen oder Geld entgegennehmen, das wirtschaftlich einem Dritten (z.B. einem Mehrwertdiensteanbieter) zusteht, stellt sich die Frage, ob diese Unternehmen der Aufsicht der BaFin unterliegen. Diese Frage ist auch viele Monate nach Inkrafttreten der Neuregelungen nicht immer leicht zu beantworten, da die maßgeblichen Gesetzestexte nicht so eindeutig formuliert sind, wie man sich das wünschen würde. Hinzu kommt, dass die BaFin bislang so gut wie keine Berührungspunkte mit der TK-Branche hatte. Aus diesem Grund ist es für die BaFin schwierig, eindeutige Fallgruppen zu bilden, die ihrer Aufsicht unterliegen. Dies wiederum hat zur Folge, dass im Prinzip jeder Einzelfall, sofern er nicht ganz eindeutig ist, mit der BaFin abgestimmt werden sollte. Wenn eine Tätigkeit aufsichtspflichtig ist, sollten betroffene Unternehmen darüber nachdenken, ob dies

nicht durch eine Anpassung der Vertragsgestaltung oder der operativen Abläufe vermieden werden kann. Diese Überlegungen können sich lohnen, weil mit einer Aufsichtspflicht erhebliche Implikationen verbunden sind, die gerade für kleinere Unternehmen existenzielle Konsequenzen haben können.

Eine der gravierendsten Konsequenzen des Erbringens aufsichtspflichtiger Tätigkeiten ist es, dass die betroffenen Unternehmen eine Erlaubnis durch die BaFin benötigen. Für das Factoring hat das Gesetz bis Ende 2009 erhebliche Erleichterungen bei der Erlaubnisbeantragung für solche Unternehmen vorgesehen, die bereits vor Inkrafttreten des Jahressteuergesetzes 2009 Factoring angeboten haben. Diese Erleichterungen existieren jetzt nicht mehr. Das bedeutet, dass Unternehmen, die aufsichtspflichtiges Factoring oder Zahlungsdienste anbieten wollen, ohne dafür eine Erlaubnis zu besitzen, ein aufwändiges und mehrere Monate dauerndes Erlaubnisverfahren durchlaufen müssen. Im Rahmen dieses Erlaubnisverfahrens prüft die BaFin, ob das Unternehmen, das einen Erlaubnis Antrag stellt, die Voraussetzungen mitbringt, die das Gesetz und die BaFin beaufsichtigten Unternehmen abverlangen. Insofern muss das Unternehmen der BaFin ausführlich darstellen, welche Tätigkeiten es anbieten möchte und wie es die Erfüllung der aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen sicherstellt. Darüber hinaus muss der BaFin nachgewiesen werden, dass die leitenden Personen bei dem Unternehmen zuverlässig und fachlich geeignet sind. Auch die wesentlichen Gesellschafter des Unternehmens werden einer eingehenden Prüfung durch die BaFin unterzogen. Dies alles führt zu einem erheblichen finanziellen Aufwand für die betroffenen Unternehmen, da zur Erstellung der Antragsunterlagen oftmals Berater

hinzugezogen werden müssen. Hinzu kommen die Verfahrenskosten der BaFin. Alles in allem beläuft sich der finanzielle Aufwand für Unternehmen, die einen Erlaubnis Antrag bei der BaFin stellen, in aller Regel auf einen fünfstelligen Euro-Betrag. Bei größeren Unternehmen oder Unternehmen mit besonders komplexen Produkt- oder Geschäftsstrukturen kann der Aufwand noch höher sein.

Unternehmen, denen die BaFin eine Erlaubnis erteilt hat, werden von der BaFin und der Deutschen Bundesbank laufend überwacht. Im Zuge dessen wird geprüft, ob das jeweilige Unternehmen auch weiterhin die Voraussetzungen erfüllt, die ihm das Gesetz und die BaFin auferlegen. Diese Voraussetzungen unterscheiden sich danach, welche aufsichtspflichtigen Tätigkeiten ein Unternehmen erbringt. Sowohl von Unternehmen, die aufsichtspflichtiges Factoring anbieten, als auch von Unternehmen, die Zahlungsdienste erbringen, wird eine ordnungsgemäße Geschäftsorganisation verlangt. Dies beinhaltet insbesondere das Vorhalten angemessener Risikomanagement-Verfahren und eines internen Kontrollsystems. Die Intensität dieser Maßnahmen ist abhängig von Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt der jeweiligen Geschäftstätigkeit. Abgesehen von wenigen Ausnahmefällen müssen betroffene Unternehmen jedoch insbesondere eine interne Revision und weitere Risikosteuerungsverfahren vorhalten.

Zudem müssen Unternehmen, die aufsichtspflichtige Tätigkeiten erbringen, die gesetzlichen Anforderungen zur Verhinderung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung einhalten. Das beinhaltet insbesondere die Identifizierung von Vertragspartnern, die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten sowie die Feststellung und Meldung von Fällen, in

denen der Verdacht der Geldwäsche oder der Terrorismusfinanzierung besteht. Außerdem gelten für betroffene Unternehmen besondere Anforderungen für die Erstellung ihrer Bilanz und ihrer Gewinn- und Verlustrechnung. Dies macht es oftmals erforderlich, spezialisierte Wirtschaftsprüfer oder Steuerberater hinzuzuziehen. Die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen muss im Rahmen des Jahresabschlusses von einem qualifizierten Wirtschaftsprüfer geprüft werden. Über diese Prüfung muss ein Prüfungsbericht angefertigt werden, der innerhalb bestimmter Fristen der BaFin vorgelegt werden muss.

Neben den vorstehend genannten Anforderungen, die für alle beaufsichtigten Unternehmen gelten, bestehen für Unternehmen, die Zahlungsdienste anbieten, weitere Anforderungen. Insbesondere müssen solche Unternehmen ein bestimmtes Mindest-Eigenkapital vorhalten, das sich in der Regel daran orientiert, welches Zahlungsvolumen über dieses Unternehmen abgewickelt wird. Zudem müssen Gelder, die das Unternehmen für

Groß waren das Interesse und der Informationsbedarf auf dem VATM-Workshop „Forderungsmanagement im Zeichen der Aufsicht durch BaFin und Deutsche Bundesbank“ im Juni 2010.





Die Novellierung des Zahlungsdienstleistungsgesetzes (ZAG) und des Kreditwesengesetzes (KWG) im Jahre 2009 stellen die Unternehmen vor viele Fragen.

Dritte entgegennimmt, vor einer möglichen Insolvenz des Unternehmens gesichert werden. In der Praxis erfolgt dies in der Regel durch Hinterlegung der Gelder auf einem offenen Treuhandkonto, das bei einem Kreditinstitut geführt werden muss. Auch die Einhaltung der laufenden Aufsichtsanforderungen führt regelmäßig zu erheblichen Kosten. Hierbei fallen vor allem die zusätzlichen Kosten für den Abschlussprüfer sowie Kosten für die Vorhaltung einer internen Revision, eines Geldwäschebeauftragten und die Erstellung und laufende Pflege der Dokumentation, die im Rahmen des Risikomanagements vorgehalten werden muss, ins Gewicht. Die jährlichen Zusatzkosten summieren sich auch bei kleineren Unternehmen oftmals auf einen fünfstelligen Euro-Betrag.

gelegt werden. Darüber hinaus kann die BaFin aufsichtsrechtliche Maßnahmen ergreifen, die von einer Rüge über die Abberufung von Mitgliedern der Geschäftsleitung bis hin zum Entzug der Erlaubnis und der Untersagung der Geschäftstätigkeit führen können. Die letztgenannten Maßnahmen werden jedoch nur bei besonders schwerwiegenden Verstößen in Betracht kommen.

Gewinnt die BaFin im Rahmen der laufenden Aufsicht den Eindruck, dass aufsichtsrechtliche Anforderungen nicht eingehalten werden, kann sie Sonderprüfungen vornehmen oder vornehmen lassen, wobei die anfallenden Kosten auf das geprüfte Unternehmen um-

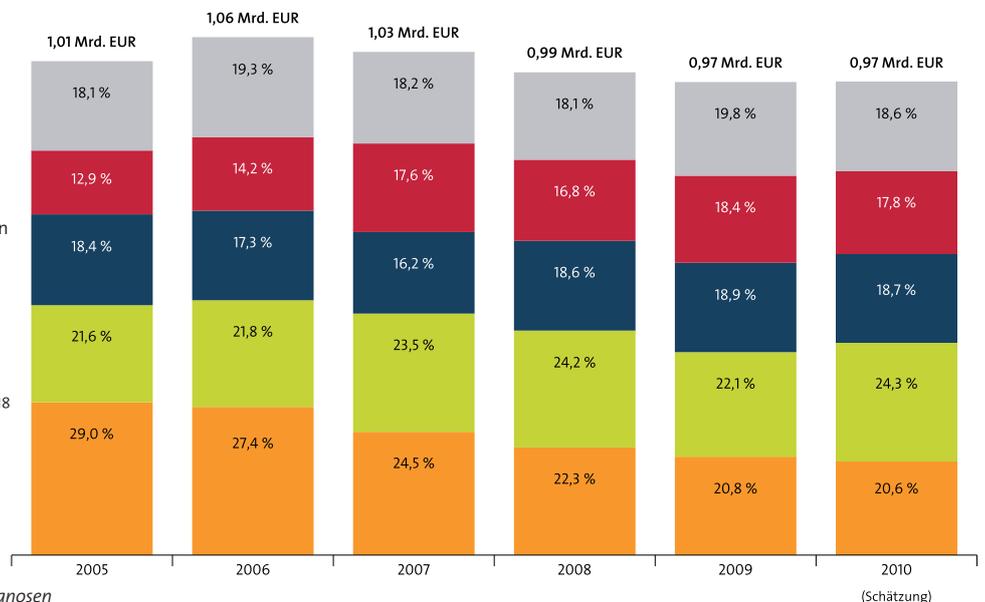
Betroffene Unternehmen sollten sehr genau prüfen, ob die mit einer Beaufsichtigung durch die BaFin einhergehenden Implikationen im Verhältnis zu den hiermit verbundenen Vorteilen stehen. Im Einzelfall kann es sinnvoller sein, auf einzelne Produkte oder Produktausprägungen und dem hiermit verbundenen Ertrag zu verzichten, wenn dieser geringer ist als der mit einer Aufsichtspflicht verbundene Aufwand. Auf der anderen Seite kann der bewusste Schritt in die Aufsicht auch zur Abgrenzung von Wettbewerbern und zum Anbieten neuer Produkte genutzt werden. Dies sollte nicht ohne eine intensive Kosten-Nutzen-Bewertung entschieden werden.

Wettbewerberumsatz mit IN^a- 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.

● 0700^b ● 0800 ● 0180 ● 0900 ● 0137 ● 118



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

(Schätzung)





Alf Henryk Wulf

Vorstandsvorsitzender der
Alcatel-Lucent Deutschland AG

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

Statement

Breitband für alle – Breitbandausbau als Motor für wirtschaftliche Entwicklung

Breitbandkommunikation, wie wir sie heute in unseren Ballungsräumen kennen, eröffnet ganz neue Möglichkeiten des Miteinanders, privat und im Geschäftsleben. Zahlreiche internationale Studien weisen auf den Zusammenhang von Breitband und wirtschaftlicher Entwicklung hin. Es steht außer Zweifel, dass die Versorgung mit schnellen Internetzugängen einen signifikanten, messbaren Einfluss auf wirtschaftliche und ökologische Faktoren hat. Die zusätzliche Anbindung von einem Prozent erwachsener Breitbandnutzer macht sich demnach durch neu geschaffene Arbeitsplätze und Gehaltszuwächse volkswirtschaftlich bezahlt. Jeder Prozentpunkt mehr an Breitbanddurchdringung erhöht demzufolge die Beschäftigtenzahl um 0,3 Prozent pro Jahr

Überall in der Welt treiben Regierungen, Nichtregierungsorganisationen, Verbände und Unternehmen daher den Breitbandausbau voran. Sie tun dies, weil der breitbandige Zugang zu Internetdiensten eine Voraussetzung für das wirtschaftliche und soziale Wachstum ist. Sie tun dies auch, weil Mobilfunknetze heute schon die dicht besiedelten Räume auf dem gesamten Erdball weitgehend abdecken. Daher halten sie flächendeckenden Zugang zum Internet und zu entsprechenden Diensten für ein realistisches Ziel und einen Hebel gegen die digitale Spaltung. Die Gegebenheiten vor Ort sind unterschiedlich. In Sri Lanka beispielsweise ist Telekommunikationsinfrastruktur eine knappe Ressource. Investoren scheuen den Markteinstieg, auch weil der „ARPU“ – der durchschnittliche Umsatz pro Nutzer – niedrig ist. Um die Menschen vor Ort dennoch mit Breitband zu versorgen, hat Alcatel-Lucent den E-Tuk-Tuk-Service für Internet-Neulinge entwickelt. Es handelt sich dabei um ein kleines Fahrzeug, das als mobile Breitbandstation jeweils 30 bis 40 Dörfer mit grundlegenden Kommu-

nikationsdiensten wie (IP-)Telefonie und Internetzugang, E-Business-Angeboten und mehr versorgt. Kleinunternehmer betreiben diese Gefährte, die nur geringe Investitionen und Betriebskosten verursachen. Das Geschäftsmodell trägt Früchte. Während die Kleinunternehmer erfolgreich ihr Business aufbauen, bekommen die Kunden ein kostengünstiges Angebot für die Internet-Dienste. Australien geht einen anderen Weg. Die dortige Regierung hat ein breit angelegtes Programm beschlossen, in dessen Rahmen in acht Jahren 90 Prozent der australischen Gebäude mit 100 MBit/s über Breitband erschlossen werden sollen. Die dafür gegründete National Broadband Network Company bietet allen Branchen Chancen für Innovationen. Das Programm ist die größte einzelne Infrastrukturinvestition in der australischen Geschichte.

Unternehmergeist und innovative Geschäftsmodelle sind auch hierzulande der Schlüssel zu einem erfolgreichen Breitbandausbau. In Ulm kooperieren zum Beispiel die Telekommunikationstochter der Stadtwerke, ein lokaler Diensteanbieter und Alcatel-Lucent, um die Vororte mit Breitband bis ins Haus zu versorgen. Wichtig für einen erfolgreichen Breitbandausbau sind aber auch klare Regeln bei der Regulierung. Diese schaffen ein solides Fundament für alle Marktteilnehmer, auf dem letztere innovative und attraktive Geschäftsmodelle entwickeln können. Überzeugen diese mit ihren Angeboten und Preisen, dann wird auch der Endverbraucher Breitbanddienste mit Hochgeschwindigkeit wollen. „Breitband für alle“ ist dann nicht nur eine Vision, sondern ein realistisches Ziel für Deutschland und – da diese Bedingungen überall gleich sind – für die globale Gesellschaft.

Statement

Optimierung der BSS-Wertschöpfungskette als kritischer Erfolgsfaktor

Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen sind auf automatisierte Prozesse und die Einbindung des Kunden in die Wertschöpfungskette angewiesen, um dem Kostendruck und den steigenden Ansprüchen der Kundschaft gerecht werden zu können. Durch den rasanten technologischen Fortschritt der letzten Jahre im Breitband-Bereich haben sich neue Möglichkeiten ergeben – Stichwort Triple Play, das gebündelte Angebot aus Telefonie, Internet und Fernsehen. Durch die Entwicklung immer neuer Produkte steht den Anwendern eine fast unüberschaubare Auswahl von Dienstleistungen offen. Für die Anbieterseite bedeutet dies, dass möglichst viele Arbeitsschritte und Prozesse im Angebotsspektrum automatisch erfolgen müssen, um die Abläufe von der Kundenanfrage bis hin zur Rechnungsstellung reibungslos und kundenorientiert abwickeln zu können. Speziell auf diese Bedürfnisse zugeschnittene Softwarelösungen wie Taifun der Ergon Informatik AG unterstützen die Anbieter bei diesen Herausforderungen.

Im Idealfall bilden solche umfassenden Softwarelösungen den gesamten kundenseitigen Geschäftsprozess ab. Auf diese Weise können die Anbieter sämtliche Abläufe, die zur Bereitstellung einer bestimmten Dienstleistung notwendig sind, vereinfachen sowie durch automatisierte Prozesse unterstützen. Durch den hohen Automatisierungsgrad des gesamten Verkaufsprozesses von «Kunde will» bis «Kunde kann», können komplexe Auftragsverhältnisse problemlos verwaltet werden. Anbieter sind so in der Lage, effizient und kostengünstig Services zu erbringen sowie gleichzeitig die Kosten über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu reduzieren.

Schließlich erhält die Internet-Integration einen immer höheren Stellenwert. Web-Portale integrieren den Kunden in den gesamten Prozess und vereinen Aspekte wie Kundendienst, Self Care, Self Administration oder elektronische Rechnungsstellung. So kann bereits die Erfassung des Anwenders oder des Auftrages über das Web-Portal als Alternative zum eigenen Auftragsdienst erfolgen. Oder man gibt dem Endkunden die Möglichkeit, einfache Service-Anpassungen selbst vorzunehmen. Über das Web-Portal kann der Anwender zudem während der Abwicklung eines Auftrages stets über den aktuellen Status der Bereitstellung informiert werden. Und wenn dieser einmal in Betrieb ist, können dem Kunden laufend Qualitäts- und Leistungsdaten präsentiert werden. Natürlich können auch Störungsmeldungen über ein integriertes Ticketing-System erfasst und kontrolliert werden.

Nutzen und Vorteile solcher kompletten Softwarelösungen mit Web-Anbindung liegen für beide Seiten auf der Hand: Indem die Anwender in die Wertschöpfungskette eingebunden werden, kann ihnen echter Mehrwert geboten werden. So erhält der Kunde die Möglichkeit, sich selbstständig über das Internet zu bedienen und die gewünschten Dienstleistungen exakt seinen Bedürfnissen entsprechend anzufordern. Für den Anbieter wiederum wird insgesamt die Flexibilität erhöht, auf veränderte Anforderungen von Anwender- und Unternehmensseite zeitnah zu reagieren. Zusätzlich ergeben sich Wettbewerbsvorteile durch die Verbesserung des Services dank automatisierter Abläufe, was zur Entlastung des Kundendienstes und damit auch zu Kosteneinsparungen führt.



Dominik Moser

Leiter Abteilung Telecom Solutions der
Ergon Informatik AG



Stefan Koetz

Vorsitzender der Geschäftsführung
der Ericsson GmbH

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

Statement

Breitbandausbau: Der nächste Schritt

Nach der flächendeckenden Versorgung des ländlichen Raumes mit schnellen Internet-Anschlüssen steht bei der Breitbandinitiative der Bundesregierung bereits die nächste Infrastrukturaufgabe auf der Tagesordnung: Die Versorgung von 75 Prozent aller Haushalte bis Ende 2014 mit Übertragungsraten von mindestens 50 MBit/s. Um diese Herausforderung zu meistern, hat Ericsson für Netzbetreiber und Diensteanbieter ein modulares Lösungsportfolio entwickelt.

Modernste Techniken – intelligent kombiniert

Mit HSPA und LTE stehen bewährte Mobilfunktechnologien bereit, um Unternehmen und Haushalte mit schnellen Breitbandanschlüssen flächendeckend zu versorgen. So hat Ericsson beispielsweise bereits HSPA-Datenraten von 42 MBit/s pro Funkzelle auf Basis kommerzieller Produkte realisiert. Auch im Bereich der neuen LTE-Technologie ist Ericsson international führend. Im Rahmen einer Live-Demonstration wurden bereits Übertragungsraten von 1 GBit/s präsentiert.

Dennoch werden Glasfasern immer höhere Übertragungsraten erlauben. Ihren flächendeckenden Ausbau bremst jedoch oftmals die fehlende Wirtschaftlichkeit. Hier hat das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) u.a. mit dem Breitbandatlas schon für erste Verbesserungen gesorgt. Dennoch könnte es noch zwei Jahrzehnte dauern, bis im Rahmen ohnehin anstehender Erdarbeiten für öffentliche Infrastrukturprojekte fast überall auch Glasfasern mitverlegt werden.

Hier bietet Ericsson Lösungen, die den Glasfaserausbau beschleunigen. Für Örtlichkeiten, in denen eine direkte Erdverkabelung der Gebäude beziehungsweise Wohnungen mit Glasfaserschlüssen aus wirtschaftlichen Gründen

schwierig zu realisieren ist, stellt Ericsson alternative Lösungsmöglichkeiten bereit: So hat das Unternehmen zum Beispiel ein VDSL2-Projekt mit der Thüringer Netkom realisiert, bei dem Multifunktionsgehäuse per Glasfaser an das Kernnetz dieses Netzbetreibers angeschlossen werden. Für die letzte Meile, also die besonders kostenträchtige Verbindung vom Kabelverzweiger auf dem Bürgersteig bis zum jeweiligen Gebäude, werden die vorhandenen Telefonkabel genutzt. Bei Bedarf kann die VDSL2-Technik von Ericsson über Telefonkabel bis zu 50 MBit/s im Downlink zur Verfügung stellen.

Zudem kann Ericsson den Anschluss lokaler Kabelverzweiger an schnelle Kernnetze auch über sein bundesweit verfügbares Richtfunknetz herstellen. Hierbei lassen sich Bandbreiten von bis zu 1 GBit/s nutzen. Die „Ericsson DSL-Connect“ genannte Lösung kann von Netzbetreibern und lokalen Diensteanbietern schon heute als Kauflösung oder gemietete Dienstleistung bestellt werden.

Eine weitere interessante Alternative zur kostenträchtigen Erdverlegung von Glasfaserkabeln erprobt Ericsson derzeit im Saarland. Hier werden zur Versorgung der Gebäude die oberirdischen Ständer der Stromversorgung mitbenutzt. Diese Luftverkabelung mit Glasfaserleitungen lässt sich schnell, einfach und kostengünstig realisieren. Mit diesem Lösungsansatz könnten auch im ländlichen Raum die Ziele der nationalen Breitbandinitiative erreicht werden.

Netzbetreiber und Diensteanbieter unterstützen Ericsson darüber hinaus mit vielfältigen Dienstleistungen wie Planung, schlüsselfertige Implementierung, Wartung und Betrieb von Kommunikationsnetzen.

Statement

An WITA führt kein Weg vorbei

WITA (Wholesale IT Architektur) ist eine Entwicklung der Deutschen Telekom (DT), die mehrere Ziele verfolgt:

- Zentrale Orderschnittstelle für alle Carrier und Stadtnetzbetreiber zur Bestellung von Vorleistungsprodukten bei der DT
- Ablösung der veralteten Schnittstellen ESAA (ITEX), BLWV15, später auch ESEP
- Verbesserung der Geschäftsprozesse in den Systemen der DT
- Abschaffung der FAX-Bestellungen
- Beschleunigung der Abwicklung u. a. beim Dreierwechsel

Selten hat ein Thema die Gemüter der Telekommunikationsbranche in Deutschland so erhitzt, wie das Thema WITA. Vorgestellt im Mai 2008, wurde schließlich im Oktober 2009 verbindlich die Bestellung von ADSL- und VDSL-Produkten auf WITA umgestellt. Dieser Wechsel führte bei allen Marktteilnehmern zu großen Problemen. Noch im ersten Quartal 2010 lagen rund 13.000 Aufträge unbearbeitet in der Pipeline. Leidtragende waren wie immer die Endkunden, die teilweise vergeblich auf eine Freischaltung warteten und verärgert Aufträge stornierten. Des Weiteren kam es zu Problemen, weil WITA laufend angepasst und verändert wurde und die Kommunikation auch in den vielen gemeinsamen Arbeitssitzungen keine wesentlichen Fortschritte machte.

TAL HUB

Die größte Herausforderung für die DT steht noch bevor. Der TAL-HUB mit dem gleichzeitigen Start von WITA-Bestellungen für TAL-Anschlüsse, die gegenüber den ADSL-Aufträgen einen Anteil von 90 Prozent ausmachen. Fehler vom letzten Mal dürfen sich auf keinen Fall wiederholen. Die Vorbereitungen stehen deshalb unter besonders kritischer Beobach-

tung. Eine Panne hätten fatale Folgen. Auch Flexagon wird sein F-TBOX Portal mit WITA und seine Bestandskunden für den Umstieg vorbereiten. Geplant sind die Datenmigration und der Plattformwechsel im Zeitraum März bis Mai 2011.

Flexagon hat mit der Ankündigung von WITA eine Lösung entwickelt, die den Umstieg aus alten Schnittstellen sehr leicht macht und im Betrieb äußerst fehlertolerant ist. Ein Highlight sind spezielle Optionen, die in erster Linie Problemfälle der DT abfedern und die Anwendung zu einem Vollautomaten macht, der Ausführungstermine von Orders und Messages genauso überwacht wie Fehler in Aufträgen oder in der Anwendung selbst. So liefert unser WITA-Simulator alle Messages, die im Wirkbetrieb die DT sendet. Es lassen sich Meldekettchen erstellen, die automatisch abgespult werden. Damit werden die Geschäftsfälle im Backofficebereich der Carrier bereits in der Testphase prüfbar, ob sie für den Empfang aller Meldungen und Meldungs-codes vorbereitet sind. Ein weiterer Vorteil, den Flexagon bietet ist die Durchführung des KFT, der sehr zeit- und kostenintensiv werden kann. Aufgrund unserer Erfahrung und der engen Zusammenarbeit mit der DT können wir die Zertifizierung der WITA-Client-Schnittstelle für unsere Kunden schnell und sicher erledigen. Consulting-Leistungen bieten wir für alle Kunden an, die den WITA-Client selbst entwickeln.

OPEN ACCESS

Auf Basis der WITA-Schnittstelle können Carrier in Zukunft über das Flexagon-Portal auch ihre Open-Access-Angebote vermarkten. Im Gegenzug können alle Marktakteure Breitband-Produkte netzübergreifend anbieten und die dafür benötigte Glasfaserleitung zum Endkunden einfach bestellen.



Dieter Birmoser

Geschäftsführer der Flexagon GmbH



Michael Hané

Next Generation Network Executive PMP
von IBM Deutschland GmbH



Am Puls der Zeit ist die Telekommunikation, wenn es um sichere und flexible IT-Leistungen aus der Cloud geht.

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

Statement

Cloud Computing mit guten Connections

Die Cloud hat es in sich – sie öffnet Telekommunikationsunternehmen die Türen zu neuen Geschäftschancen. Denn wie keine andere IT-Innovation hängt das Cloud Computing von Breitband- und Hochgeschwindigkeitsnetzen ab, die bekanntermaßen in der Hand der Telekommunikationsbranche liegen. Nur wenn Daten und Anwendungen global und zeitnah über digitale Netzwerke verteilt werden können, lässt sich das Prinzip des Cloud Computings realisieren: IT-Leistungen flexibel und bedarfsorientiert wie Strom aus der Steckdose anbieten.

Cloud-Anbieter lassen die komplette IT-Infrastruktur ihrer Kunden, also Hardware und Software, in modernsten Hochleistungs-Rechenzentren laufen. Der Nutzer verfügt nur noch über ein Endgerät mit Display und Eingabebtool, so dass der Internetbrowser zum Fenster in die Cloud wird. Cloud Computing läutet einen wegweisenden Paradigmenwechsel ein – statt selbst eine komplexe oder überdimensionierte IT zu betreiben, werden Speicherkapazitäten oder Anwendungen nur noch nach Bedarf bezogen. Ein Gewinn an Flexibilität, Mobilität und Skalierbarkeit, der mit entsprechenden Kostenvorteilen einhergeht.

Telekommunikationsunternehmen sind hierbei im wahrsten Sinne des Wortes am Puls der Zeit, denn durch ihre Netzwerkverbindungen „pulsieren“ die Daten und Informationen. Die Nase vorn haben jene Unternehmen, die neben der Qualität auch die Kosten im Blick haben und attraktive Angebote machen können. Das bedeutet, vorhandene Ressourcen noch effizienter einsetzen als bisher. Um die Ressourcenplanung effizient aufzusetzen, bieten sich die Methoden von Business Analytics und Optimi-

zation (BAO) an. BAO behandelt alle Aspekte, um die organisatorische Leistungsfähigkeit eines Unternehmens zu steigern. Dank einer effektiven Informationsstrategie erzielen Unternehmen eine schnelle und kostengünstige Geschäftsoptimierung mit geringerem Risiko.

Gerade die Themen Sicherheit und Risikomanagement spielen beim Cloud Computing eine zentrale Rolle. Und wer Cloud-Dienste liefern will, muss in Bezug auf Datenschutz, Hackerangriff und Datenverlust über ein sicheres Konzept verfügen. So hat die weltweite IBM Studie „2010 Global IT Risk Study“ ergeben, dass 70 Prozent der befragten Unternehmen davon ausgehen, dass Cloud Computing den Schutz ihrer privaten Daten, erschwert und 50 Prozent haben Bedenken hinsichtlich Sicherheitslücken oder Datenverlust. Insgesamt zeigt die Studie, dass zwar die Vorteile eines Cloud-Modells bekannt sind, aber dass das Thema Sicherheit der größte Hemmschuh für das Cloud Computing darstellt. Deshalb hat IBM eine Initiative rund um das Cloud Computing ins Leben gerufen, bei der das gesamte Sicherheits-Know-how der IBM Forschungslabors einfließt. Insgesamt beschäftigt IBM 3.500 Sicherheitsexperten und verfügt über rund 3.000 Patente zu Sicherheits- und Risikomanagement. Eine Initiative, um der Cloud zu dem zu verhelfen, was Unternehmen erwarten: sichere und flexible IT-Leistungen mit stets guten Connections.

Statement

Verlieren die Unternehmen den Anschluss?

Die Schere zwischen Verbrauchern und Unternehmensanwendern geht im Breitbandmarkt immer weiter auseinander. Während sich private Kunden seit Jahren über stetig steigende Bandbreite zu immer niedrigeren Preisen freuen können, verharrt der Business-Sektor ohne wesentliche Innovationsansätze auf einem hohen Preisniveau. Wenn es um den Breitbandausbau in der Fläche und das Füllen der verbliebenen weißen Flecken geht, orientieren sich Politik und Diensteanbieter primär an den Bedürfnissen der Privatanutzer. Für die meisten Business-Anwender klingt das Ziel von einer flächendeckenden Versorgung mit 1 MBit/s sicher nicht sonderlich verheißungsvoll. Das ist insbesondere der Fall, wenn diese Versorgung über störungsanfällige Techniken realisiert wird.

Denn gleichzeitig steigen die Anforderungen der Unternehmen an die Breitbandanbindung deutlich. Egal ob Software as a Service, Cloud Computing oder Virtualisierung: Der Trend zur Auslagerung von Daten und Applikationen vom Desktop auf zentrale Server verstärkt die Bedeutung einer zuverlässigen Anbindung massiv. Anwendungen wie VoIP-Telefonie, Conferencing- oder Streaminglösungen erfordern hochstabile Bandbreiten ohne größere Latenzschwankungen. Die Antwort des Marktes auf diese Bedürfnisse jedoch ist mager, nur noch ganz wenige ISPs bieten regional spezielle Business-Lösungen. Für eine erhöhte Ausfallsicherheit bleiben dem Kunden meist nur die teuren Standleitungsangebote der Telekom.

Viele Unternehmer fragen sich beim Vergleich der monatlichen Internetkosten mit der privaten DSL-Rechnung, warum sich der preisliche und qualitative Fortschritt im Consumer-Markt

nicht auch im Business-Bereich widerspiegelt, und warum sich die günstigen Verbraucheranschlüsse nicht für die Anbindung und Vernetzung von Unternehmen verwenden lassen. Die Antwort: Die zugrundeliegende Technik, sei es nun ADSL, UMTS, LTE oder auch TV-Kabel, gibt einfach keine ausreichende Ausfallsicherheit her. Die Verfügbarkeiten für Consumer-Anschlüsse liegen bei 97 Prozent und darunter, das entspricht einem Ausfall von mindestens 250 Stunden im Jahr. Aber selbst mit SDSL- und Standleitungsangeboten lassen sich meist höchstens 98,5 Prozent erreichen. Hochverfügbarkeit sieht anders aus.

Je stärker sich die Infrastrukturbetreiber auf den Kampf um höhere Bandbreiten zu niedrigeren Preisen einlassen, desto eher wirkt sich diese Strategie auf die Zuverlässigkeit der Anbindung aus. Um den politisch geforderten Ausbauzielen näherzukommen, wird in vielen Fällen die Überlastung von Leitungen bewusst in Kauf genommen.

Es wird Zeit für eine deutliche Qualitätsoffensive, damit die Telekommunikationsnetze nicht nur schnell, sondern auch zuverlässig funktionieren. Wir können es uns nicht erlauben, dass in Deutschland viele Unternehmen dauerhaft von den Entwicklungen des Breitbandmarktes ausgeschlossen werden. Anstatt sich ausschließlich um die minimalen Margen im Consumer-Bereich zu balgen, sollten sich die Netzbetreiber auch wieder auf Business-Anwender ausrichten und das lukrative Beinahe-Monopol der Deutschen Telekom in diesem Bereich aufbrechen.



Simon Kissel

CEO der Viprinet GmbH



Markus Schanz

Geschäftsführer der
ZyXEL Deutschland GmbH

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

Statement

Die neue Herausforderung: Home Smart Home

Hoch spannend: Vor uns tut sich ein riesiger Markt auf, der sowohl für Service Provider als auch für Netzerkanbieter viel Potenzial in sich birgt. An diesem Markt wird sich in Zukunft auch entscheiden, wer und wie die einzelnen Lieferanten, also Hersteller und Provider, an der Realisierung beteiligt werden. Smart Home fordert intelligente Lösungen – von allen.

Als sich Ende der 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts das Internet von universitärer und industrieller Nutzung auf den Weg in das eigene Heim machte, war das Thema „Smart Home“ bereits ein gängiger Begriff. Von der Realisierung war man allerdings noch weit entfernt. Heute, gut 10 Jahre später, stehen wir kurz davor. Die Waschmaschine wird durch das Smartphone oder die Heizung vom Flughafen aus aktiviert. Diese Szenarien sind durch die permanente Erreichbarkeit, flexible Steuerung und intelligente Vereinheitlichung der Kommunikationsnetze möglich geworden. Durch IPv6 können wir nahezu unbegrenzt Sensoren, Aktoren und Endgeräte in das Netz integrieren, kontrollieren und letztendlich auch beherrschen. Die Technologien existieren also. Die Herausforderung ist insofern eine andere: Wie und von wem werden sie systematisiert und integriert?

Service Provider müssen nach neuen Geschäftsmodellen suchen und neue Wege der Kundengewinnung und -bindung etablieren. Im Falle des Smart Home lautet das Zauberwort „Service“. Netzerkanbieter schlüpfen in neue Rollen und werden gefordert sein, komplexe Lösungen zu entwickeln und vertikale Ansätze zu realisieren. Die Kosteneinsparungs-Maßnahmen seitens der großen Telcos hat diese Verschiebung verursacht und bietet nun den Netzerkanbietern die Chance, ihre

System-Kompetenz und Marktreichweite auszubauen und sich mit dem Smart Home neu zu positionieren. Die Zeit der Umstrukturierung ist in vollem Gange, doch gibt es noch keine oder nur wenige Standards. Was benötigen wir aus technischer Sicht zur Vollendung einer für Endkunden tauglichen und funktionsfähigen Smart-Home-Infrastruktur? Wir brauchen Portale, die flexibel standardisierte Sensoren und Aktoren einbinden, die auf Standards und definierten Service-Klassen beruhen. Diese Portale bilden das Zentrum der Steuerung und stehen auf der einen Seite mit dem Home-Gateway und auf der anderen Seite mit dem Anwender in Verbindung. Daneben brauchen wir Netze, die skalierbare und modulare Erweiterungen im Heim ermöglichen – angepasst an die jeweilige Anwendung, den Ort im Haus und die zeitliche Erreichbarkeit.

Gleichzeitig werden Schutzmechanismen gewollt, die die privaten Daten des Besitzers nicht unbefugten Dritten zugänglich machen. Service Providern fällt hier nun die Rolle zu, dieses gesamte System bereitzustellen, zu managen und vor allem dem Kunden verständlich zu erklären. Um wirklich effektiv zu sein, ist ein Umdenken vonnöten. Alte Rivalitäten müssen über Bord geworfen werden und neue Kooperationen mutig angegangen werden. Service-Integration mit Betonung auf Integration geht nur gemeinsam. Die getrennte Sichtweise auf Hard- und Software wird schwimmen – gemeinsame, kundenorientierte Lösungen werden nachgefragt und entwickelt werden.





Thomas Gläßer

CSO/Mitglied der Geschäftsleitung
der acoreus AG

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

Statement

Der TK-Markt in der Krise?

Während für Endkunden auch das Jahr 2010 mit vielfältigen Produktinnovationen, wie dem iPad und dem neuen iPhone, erweiterten Video-on-Demand und IP-TV-Angeboten verbunden ist und die Nutzung von TK-Diensten weiter zunimmt, profitieren die Marktteilnehmer davon immer weniger. Anders als früher führt intensivere Nutzung nicht mehr zu höheren Umsätzen. 2010 wird der TK-Gesamtmarkt im vierten Jahr in Folge schrumpfen, wobei neben dem Festnetz inzwischen auch der Mobilfunk schrumpft oder stagniert. Der durchschnittliche Umsatzverfall von drei Prozent jährlich führt dazu, dass bald wieder das Niveau des Jahres 2003 erreicht sein wird. Damit verbunden ist auch ein Stellenabbau, der im Gegensatz zur Vergangenheit nicht nur die Deutsche Telekom, sondern Wettbewerber wie Telefónica O2 oder Vodafone betrifft. Nach einer Studie von Booz & Co. aus September 2010 stehen den TK-Unternehmen fundamentale Veränderungen ihrer Geschäftsmodelle bevor. Insbesondere für das Angebot von profitablen und wachsenden Endkundenangeboten ist eine viel stärkere Differenzierung der Angebote, die gemeinsam mit Partnern angeboten werden, notwendig.

Die schnelle Schaffung von Angeboten mit Partnern bzw. die Integration von Content- und Anwendungsanbietern scheitert oftmals an der fehlenden Flexibilität der Systeme und Prozesse sowie an den verschiedenen Kulturen der handelnden Partner. Aus diesem Grunde müssen Unternehmen oft enorme Ressourcen in neue Angebote investieren, die sie für geraume Zeit lähmen und die dann zu spät oder in nicht genügender Qualität auf den Markt kommen. Dabei kann Outsourcing entscheidende Vorteile hinsichtlich Schnelligkeit und Flexibilität erschließen. Besonders gut ist dies im deutschen Mobilfunkmarkt zu beobachten,

wo der starke Marktanteilsbeitrag von E-Plus einherging mit einer Auslagerung von IT und Netzwerkmanagementaufgaben.

Während in innovativen Geschäftsmodellen die Bereitstellung neuer Funktionen und Gewinnung neuer Kunden gerne auf Partner verlagert wird, behalten die Unternehmen die Abrechnungsbeziehung und damit die Kundenbeziehung in eigener Hand. Dies ist das Geheimnis hinter der Gelddruckmaschine iPhone/iPad/iPod. Auch andere Partner von TK-Unternehmen wie Nokia und Samsung versuchen, über eigene Marktplätze direkte Endkundenbeziehungen aufzubauen. Hier haben TK-Unternehmen mit ihren bestehenden Abrechnungsbeziehungen einen Vorteil, den es zu nutzen gilt.

Mit der Vermarktung von Leistungen Dritter stellt sich jedoch die Frage eines guten Risikomanagements und schnellen Geldrückflusses zur Finanzierung der Zahlungen an die Partner neu. Mit vollständigen Prozessketten, einem wirksamen Risikomanagement und optimierten Abläufen für einen schnellen Geldrückfluss im Massengeschäft können hier Outsourcing-Unternehmen wie acoreus helfen. Auch regulatorisch ist der Geldeinzug für Dritte durch schärfere Regulierung des Factoring und der Zahlungsdienste eine Herausforderung. Diese lassen sich durch die Einbindung eines auf die regulatorischen Herausforderungen vorbereiteten Partners wie der acoreus Financial Services leichter bewältigen.

Die Antwort auf die im Titel gestellte Frage „Der TK-Markt in der Krise?“ lässt sich mit einem eindeutigen „Ja“ beantworten – es kommt eben darauf an, was die Telekommunikationsanbieter aus der aktuellen Situation machen.

Statement

Vorratsdatenspeicherung – Quo Vadis

Mit Erlass der EU-Richtlinie 2006/24/EG beginnt eine Odyssee, die ihresgleichen sucht. Eine mangelhafte Umsetzung auf nationaler Ebene orientiert sich weder am praktischen Rahmen noch würdigt sie angemessen die Sensibilität der Daten. Inhaltliche Einwände, fehlende technische Vorgaben und ungeklärte rechtliche Fragen hindern die Politik nicht, eine Umsetzung zu erzwingen, die mit erheblichen Investitionen auf Anbieterseite verbunden ist. Entgegen erster Ankündigungen nach dem BVerfG-Urteil für eine rasche, aber fundierte Überarbeitung zu sorgen, vermerkt der vorliegende Entwurf zur TKG-Novellierung lediglich die Streichung des § 113, schweigt sich aber gänzlich zu einer Neuregelung aus.

Während das BKA von einem „erheblichen Ermittlungs-Defizit“ spricht und sich die Innenministerkonferenz einig ist, dass es sich um ein „unverzichtbares Instrument zur Bekämpfung der organisierten Kriminalität, der Kinderpornografie und anderer Formen der Schwerekriminalität“ handelt, vertritt das Justizministerium die Auffassung, dass ein Rückgriff auf Verkehrsdaten nach § 100g StPO auch weiterhin „ohne Weiteres möglich“ sei. Dem entgegen steht allerdings, dass mit Ausweitung von Flatrate-Angeboten Anbieter vermehrt dazu übergehen, keine Abrechnungsdaten mehr zu speichern. Als Alternative wird das aus den USA bekannte „Quick Freeze“-Verfahren ins Feld geführt, welches sich auf hiesige Verhältnisse aber nur bedingt anwenden lässt. So befürchtet der VATM eine erhebliche Ausweitung der Auskunftersuchen, da Strafverfolger dann vorbeugend zu jeder Abfrage ein Quick Freeze beantragen, um zu verhindern, dass eventuell vorhandene Daten gelöscht werden. Zur Umsetzung wären

abermals erhebliche Investitionen erforderlich, da sich die vorhandenen Datenspeicher nicht ohne Weiteres nutzen lassen.

Seit Ende 2009 beschreibt Version 6 der TR TKÜ neben der elektronischen Ausleitung der Ergebnisdaten auch die digitale Beschlussübermittlung. Während sich die Bundesrepublik hier am ETSI-Standard orientiert, lehnen Netzbetreiber in Österreich dies strikt ab, ein weiteres Indiz für mangelnde Harmonisierung innerhalb der EU. Eine einheitliche Schnittstelle auf Basis gesicherter Kommunikation ist eine notwendige Voraussetzung, den berechtigten und kontrollierten Zugriff auf diese sensiblen Daten zu gewährleisten. Fax- und E-Mail-Übermittlung gehören damit der Vergangenheit an, was im Interesse aller Beteiligten liegt. Aber wer investiert in Systemanpassungen, wenn die rechtliche Situation weiterhin ungewiss ist?

Die aktuellen Entwicklungen auf EU-Ebene und in Österreich liefern bereits Hinweise, wie sich Forderungen der Ermittlungsbehörden mit dem Datenschutz annähernd in Einklang bringen lassen. Wichtig ist eine zügige und klare Umsetzung einer neuen Regelung, um Rechtssicherheit und Investitionssicherheit zu schaffen.

Als Hersteller von Lösungen zur Bearbeitung von Auskunftersuchen, Speicherung von Verkehrsdaten und Erkennung von Missbrauch in TK-Netzen beobachtet die Cedros GmbH den Verlauf sehr aufmerksam. Wir unterstützen unsere Kunden bei der Umsetzung der technischen und rechtlichen Anforderungen, sorgen für Effizienz bei der Bearbeitung sowie Abrechnung der erbrachten Leistungen.



Markus Michels

*Geschäftsführer der Cedros Gesellschaft
für Datenverarbeitung mbH*



Klaus Mochalski
CEO der ipoque GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

Statement Netzneutralität 2.0

Im letzten Jahrbuch stand an dieser Stelle ein Artikel über Deep Packet Inspection und Netzneutralität – zu einer Zeit, als dieses Thema in Deutschland wenig präsent war. Lediglich Insider verfolgten damals die Debatte in den USA. In der Zwischenzeit hat sich viel getan: Netzneutralität ist in Europa angekommen. Die Politik hat den Begriff für sich entdeckt und auch in den Medien wurde vielfach darüber berichtet. Doch anders als in den USA verläuft die Diskussion hier viel unaufgeregter und weniger polemisch – und sie scheint schon wieder beendet zu sein. Politiker in Berlin und Brüssel sind sich einig: Sie sehen keinen Grund einzugreifen. Was ist passiert?

Netzneutralität bisher – „Best Effort“ ist nicht neutral

Ein kurzer Blick auf die Fakten zeigt, dass die Entscheidungen, die Politiker in Europa bezüglich Netzneutralität trafen, richtig sind. Der Begriff Netzneutralität bezeichnet die neutrale Übermittlung von Daten im Internet, das bedeutet eine gleichberechtigte Übertragung aller Datenpakete unabhängig davon, woher diese stammen, welchen Inhalt sie haben oder welche Anwendungen die Pakete generiert haben¹. Netzneutralität so angewendet, wäre allerdings das Ende von *Quality of Service* im Internet. Bei dieser Methode, die auch *Best Effort* genannt wird, werden ohne Rücksicht auf die Eigenschaften verschiedener Anwendungen alle Datenpakete gleich behandelt. Aber Datenpakete sind nicht gleich. So gibt es Anwendungen, wie beispielsweise Internet-telefonie, die zeitsensitiv sind, und wiederum andere – wie zum Beispiel E-Mail – bei denen es vollkommen egal ist, ob die Pakete eine Zehntelsekunde später ankommen. Mittels intelligenter Steuerung von Internetverkehr ist es möglich, Anwendungen zu erkennen und so

zu steuern, dass es keinen Stau im Netz gibt, ohne dass dabei bestimmte Anwendungen oder Inhalte diskriminiert werden. Dies haben die Verantwortlichen erkannt und sehen deshalb im Moment keinen Grund, regulierend einzugreifen.

Wettbewerb schlägt Regulierung

Im November fiel die Entscheidung in Brüssel: EU-Kommissarin Neelie Kroes, zuständig für die Digitale Agenda, sprach sich für ein freies Internet aus. Traffic Management – der steuernde Eingriff in den Netzverkehr – ist für sie dabei ein Bestandteil des Modells. In Europa, so Kroes, sei mit Richtlinien, Gesetzen und der Beschaffenheit des Marktes für Netzneutralität gesorgt, ohne dass der Staat dabei regulierend eingreifen müsste. Ist die Debatte in Europa damit wirklich beendet? Scheinbar. Es liegt nun an Internet Service Providern, die Richtlinien umzusetzen, das Vertrauen der Politik nicht zu missbrauchen und die Freiheiten, die sie haben, klug zu nutzen. Das Zauberwort hierbei heißt Transparenz. An einem offenen Internet sind alle interessiert. Wenn also Netzbetreiber nicht versuchen zu verbergen, dass sie regulierend in den Internetverkehr eingreifen, wenn sie offen mit der Art ihrer Regulierung umgehen, dann können Kunden entscheiden, ob sie bleiben oder lieber zu einem anderen Anbieter wechseln wollen. Sollten ISPs bestimmte Inhalte diskriminieren, dann bleibt dies meistens ohnehin nicht unbemerkt. Solche Diskriminierung von Inhalten wird in Europa durch geltendes Recht und den freien Wettbewerb verhindert. Es bleibt abzuwarten, wie sich die Netzneutralitätsdebatte nach dieser Entscheidung in Brüssel weiterentwickelt.

¹<http://www.bundestag.de/dokumente/analysen/2010/Netzneutralitaet.pdf>

Statement

Open Access für öffentlich geförderte Glasfasernetze – Vorgehensweise und erste Erfahrungen

Gebietskörperschaften investieren in kommunale Glasfaseranschlussnetze, weil

- der Ausbau etablierter Infrastrukturen nur langsam vorangeht;
- Machbarkeitsstudien belegen, dass Netz-Investitionen realisierbar und aus Sicht der Kommunen in akzeptablen Zeiträumen refinanzierbar sind;
- der Druck aus Bevölkerung und Gewerbe entsprechend hoch ist.

Dabei wird häufig folgendes Modell genutzt: die Gemeinde als „Netzbesitzer“ baut ein Glasfaseranschlussnetz und vermietet es im „Open Access“ an Dritte. Der Netzbetrieb wird in der Regel europaweit als Dienstleistungskonzession ausgeschrieben. Die EU fordert Open Access als Voraussetzung für ein Funktionieren des Marktes und Unterstützung des Wettbewerbs, sofern die öffentliche Hand als Investor auftritt. Die Grafik verdeutlicht das Zusammenspiel bei Umsetzung des „Open Access“-Geschäftsmodells durch juristische Trennung von Netzbesitz und Netzbetrieb. Die Netzbesitz-Gesellschaft trägt die gesamten Investitionen (und damit auch die gesamte Abschreibung), die Projektierungs- und Aufbaukosten sowie die laufenden Kosten für die Wartung des passiven Netzes. Die Netzbetriebs-Gesellschaft muss die gesamten operativen Kosten tragen, d.h. Kosten für Vorprodukte, Betrieb des Netzes, Personal sowie die Wartung der aktiven Technik etc.

Im ersten Schritt ist zu prüfen, ob „nur“ in die passive Infrastruktur investiert werden soll, oder ob „auch“ in aktive Technik investiert wird. Ein Treiber der Entscheidung ist insbesondere die Frage, ob das jeweils zuständige Finanzamt die neue Infrastruktur später als „Betrieb gewerblicher Art“ (BGA) akzeptiert oder nicht. Nur so ist die Kommune in der Lage, die gesetzliche Mehrwertsteuer geltend zu machen.

Ohne diese Möglichkeit würden sich alle kommunalen Projekte um 19% verteuern.

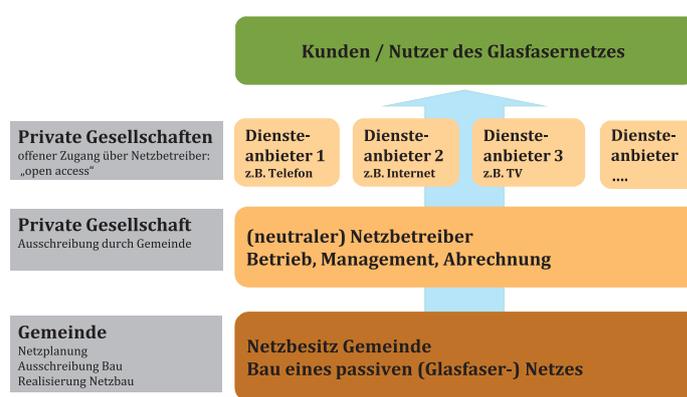
Erste Projekterfahrungen, wie Open Access technisch, kommerziell und juristisch umgesetzt werden kann bzw. muss, liegen heute (Ende 2010) vor. Insbesondere hinsichtlich der technischen Ausgestaltung sehen wir derzeit die geringsten Probleme. Ähnliches gilt für die juristische und kommerzielle Ausgestaltung. Völlig offen sind aus unserer Sicht aber die betrieblichen Abläufe. Da die bisher realisierten Glasfaseranschlussnetze vergleichsweise geringe Anschlusszahlen haben, fehlt bisher die kritische Masse für die etablierten Betreiber. Für die kleineren Unternehmen bedeutet dies die Chance für den Markteintritt. Da aber auch die „Kleinen“ insbesondere hinsichtlich der Dienste auf die „Großen“ angewiesen sind, ist es wichtig, Standards für die Themen „Bereitstellung“, „Entstörung“, „Abrechnung“ und „Änderung“ festzulegen. Dafür sprechen nicht nur kommerzielle Gründe. Die Branche läuft sonst Gefahr, die großen Versprechungen der neuen Technik im Tagesgeschäft vor Ort beim Kunden zu konterkarieren und gefährdet damit letztlich den Erfolg der neuen Netze.



Kai Seim

Geschäftsführer
seim & partner
eine Marke der seim & giger
Beratungsgesellschaft mbH

Konzeptbeispiel: Gemeinde als Netzeigentümer





Peter Schulte

Geschäftsführer der
Xantaro Deutschland GmbH

Entwicklung der Marktbereiche -> Ausrüster / Outsourcing / Beratung

Statement

Innovationen und Weiterentwicklung in allen Netzebenen

Xantaro verfolgt schon seit langer Zeit die Entwicklungen des derzeit stattfindenden Technologiewandels von klassischen Sprachnetzen hin zu IMS- (3GPP) und NGN- (ITU-T) basierten Netzstrukturen. Insbesondere im Carrier und Service-Provider-Umfeld ist dabei die Frage nach Stabilität, Konformität und der notwendigen Zukunftssicherheit in allen Netzebenen von Bedeutung. Einerseits bestehen eine immer größere Nachfrage nach Bandbreite und ein stetiger Druck zum Ausbau der Netze. Andererseits sind Netzbetreiber aber auch gezwungen, ihre Produktionskosten zu reduzieren und gleichzeitig neue Dienste einfach zu integrieren, um im Produktmix gewinnbringend arbeiten zu können.

Heute ist eine ganzheitliche Betrachtung der Abhängigkeiten zwischen Diensten, Netzen und Netzelementen wichtig. Viele Netzelemente sind an der Bereitstellung eines Endkundendienstes beteiligt und haben Auswirkungen auf die Qualität. So gibt es im Kommunikationspfad verschiedenste Abhängigkeiten ausgehend von Endkundengerät, Zugangsnetz (Next Generation Access Network), Transport- und Weiterverkehrsebene (Routingplattform und Optical Transport) bis hin zur Diensteterminierung in zentralen oder dezentralen Serviceknoten.

Aufgrund der geforderten Echtzeitfähigkeit heutiger „All-IP“-Netze, insbesondere für den Transport und die Bereitstellung von Audio- und Videodiensten, wachsen neben dem reinen Bandbreitenkonsum auch die Anforderungen in anderen Bereichen (z.B. QoS im Upload). Effiziente Ausnutzung der Telekommunikationsproduktionsplattformen sowie die Bereitstellung hochwertiger Dienste stehen derzeit im Vordergrund beim Ausbau von NGNs.

Ein modernes NGN oder IMS ermöglicht die flexible Einbindung neuer Endkundendienste in eine homogene Netzinfrastruktur. Interessant hierbei ist, dass Endkundenapplikationen nur sehr bedingt Grenzen gesetzt werden.

Um heute ein funktionierendes Geschäftsmodell zu etablieren, halten wir bestimmte Value Add Services für unabdingbar. Wesentlicher Erfolgsfaktor dabei ist, zum optimalen Zeitpunkt dem Markt den richtigen Produktmix bieten zu können.

Zukünftig muss ein Anbieter sich die Frage stellen: Wie viel IMS benötige ich, um erfolgreich mein Businessmodell abbilden zu können? IMS ist zukunftsweisend – viele Entwickler arbeiten daran und die Spezifizierungen in 3GPP und ITU-T schreiten weiter voran. Hier bieten sich Chancen für moderne Netzinfrastrukturen. Die dringendste Frage, auf die ein IMS Antwort gibt, ist das Zusammenspiel von Mobilfunk und Festnetz. Kleinere und mittlere TK-Anbieter werden sich weniger die IMS-Frage stellen. Hier ist der „Service Ready“-Aspekt wichtig, also flexible Plattformen, mit denen man in kürzester Zeit sein Produkt abbilden kann.

Es muss in den Ausbau intelligenter Serviceknoten sowie in den kapazitiven Ausbau der Netze investiert werden. Beispiel hierfür sind Lösungen für Video-Echtzeit-Streaming über „Video on Demand Server“ mit zentraler Content-Speicherung aber dezentralen Streaming-Satelliten nahe beim Kunden. Oder aber der Bandbreitenausbau im Access, Edge und Backbone, um zukünftig mit guter Qualität Echtzeit-Dienste anbieten zu können.





Dr. Jürgen Hernichel

Vorsitzender der Geschäftsführung
von Colt Technology Services GmbH in
Deutschland und Managing Director
der Colt Country Region

Entwicklung des Geschäftskundenmarktes

Dr. Jürgen Hernichel, Präsidiumsmitglied des VATM

Ausblick 2011

Die Mühlen mahlen langsam

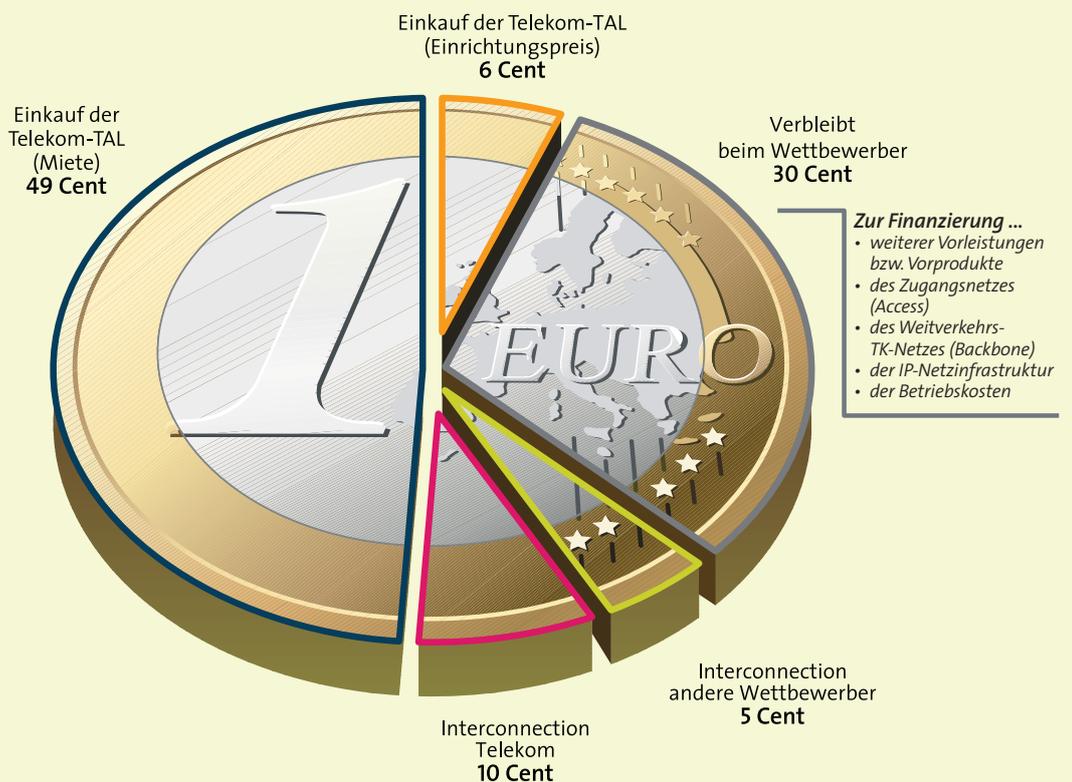
Die Regulierungspolitik in Deutschland hat ihre Linie in der vergangenen Zeit im Großen und Ganzen beibehalten: Wie bereits in den Jahren zuvor finden klare Rahmenbedingungen für Geschäftskunden-Provider im Telekommunikationsgesetz wenig Berücksichtigung. So wurden für den Anschluss-Resale durch die Deutsche Telekom noch immer keine Vorleistungsbedingungen festgelegt – was für Geschäftskunden-Anbieter jedoch bedeutend wäre. Bis zuletzt hat sich die Bundesnetzagentur (BNetzA) trotz einiger Verfahren nicht für eine solche Anpassung ausgesprochen. Doch ohne diesen entscheidenden Schritt wird die Markt- und Wettbewerbsentwicklung auch in Zukunft eher gehemmt als gefördert.

Grundsätzlich besteht weiterhin die altbekannte Problematik: Es gibt keine klare Unterscheidung zwischen End- und Geschäftskunden.

Was für den Privatkunden gilt, wird auch auf die Geschäftskunden angewendet. Die Regularien, die mit der TKG-Novellierung 2010 festgelegt wurden, sind wichtig und stärken die Verbraucherinteressen. Doch diese Rahmenbedingungen reichen nicht so weit, dass sie den speziellen Anforderungen aller Unternehmen gleichermaßen gerecht werden können. Im Gegenteil: Für Geschäftskunden bedarf es gesonderter, weiterführender Richtlinien.

2011 stehen neue Entscheidungen auf dem Plan – und wir erwarten eine Spezifizierung zugunsten der Geschäftskunden-Anbieter. Daher wird es auch im kommenden Jahr Aufgabe des VATM sein, weiterhin an die Bundesnetzagentur zu appellieren, entsprechende Differenzierungen zu treffen und die hohen Qualitätsrichtlinien weiter zu untermauern.

Anteil der Vorleistungsentgelte eines Vollanschluss-Wettbewerbsunternehmens pro Euro Umsatz^{a)}
(Schätzung für 2010)



a) Annahme: Komplettanschluss mit Festnetz-Flatrate und DSL-Anschluss mit max. 6 MBit/s zum Preis von 24,95 € inkl. MwSt.; 600 Verbindungsminuten in deutsche Festnetze, Interconnection-Entgelte von durchschnittlich 0,5 EUR-Cent pro Min.; Verbindungen zu Mobilfunk-, In- und ausländischen Netzen sind nicht dargestellt.

Entwicklung des Festnetzmarktes

Hans-Joachim Iken, Präsidiumsmitglied des VATM

Ausblick 2011

Branche braucht klare Anreize für Netz-Investitionen

Die politischen Ziele für den Breitbandausbau in Deutschland sind hoch gesteckt: Umso wichtiger ist die Erkenntnis, dass die Breitbanderschließung maßgeblich von regionalen und City-Carriern vorangetrieben wird. Die für dieses Engagement notwendigen Rahmenbedingungen müssen offene Geschäftsmodelle ermöglichen, bei denen der Markt und nicht die Politik oder regulatorische Vorgaben über die Zugangsmodelle bestimmen. Von zentraler Bedeutung ist zudem, dass die Standardisierung der Schnittstellen Fortschritte macht. Netze können nur mit Partnern ausgelastet werden, hierzu bedarf es weniger automatisierter Verfahren. Wichtig ist auch ein dritter Punkt: Der Verzicht auf eine Regionalisierung, denn eine regional differenzierte Regulierung hätte nachteilige Folgen für den Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt und würde zu steigenden Endkundenpreisen in ländlichen Regionen führen.

Das von der Politik geforderte Ausbau-Tempo ist unter den heutigen regulatorischen Voraussetzungen nicht zu erreichen. Entscheidend wird also sein, ob in der aktuellen Novelle des Telekommunikationsgesetzes spezifische Investitionsrisiken ausreichend Berücksichtigung finden und investitionsbereite Wettbewerber der Telekom nicht durch Regulierung oder regulierungsähnliche Maßnahmen abgeschreckt werden. Darüber hinaus ist zu hoffen, dass neue Regelungen zum Wechsel des Carriers und zur Entstörung es ermöglichen, den Kundenbedürfnissen stärker gerecht werden zu können. Ein wichtiges Element des neuen Gesetzes ist zudem der Verbraucherschutz: Die Diskussion um kostenpflichtige Warteschleifen darf jedoch nicht dazu führen, dass einige wenige „schwarze Schafe“ am Ende kostenintensive technische Lösungen in einer Branche auslösen, die sich in diesem Feld mehrheitlich fair verhält.

Verschiedene Trends in der Telekommunikation verschärfen derweil die Dringlichkeit des Breitbandausbaus weiter: Das pro DSL-Anschluss verbrauchte Datenvolumen ist in 2010 um mehr als zehn Prozent gestiegen, Voice-over-IP legte um mehr als 40 Prozent zu und moderne TV-Angebote über Breitband gewinnen stark an Bedeutung. Hinzu kommen u.a. steigende Anforderungen der Energiewirtschaft an eine leistungsfähige Kommunikationstechnologie: Die Einbindung des stetig wachsenden Anteils erneuerbarer Energien in die Energieversorgung der Zukunft erfordert in den nächsten Jahren in ganz Deutschland den Aufbau von „smart grids“, d.h. intelligenten Netzen, welche die oftmals dezentralen Produzenten, Speicher und Verbraucher effizient miteinander verbinden. All dies erfordert Bandbreite.

Politisch gibt es derzeit jedoch keine tragfähige Lösung, um Investitionen in zukunftsfähige Netze anzureizen - und die Fördermittel für den Ausbau in „weißen Flecken“ werden Ende 2011 weitgehend aufgebraucht sein. Der im März 2011 anstehenden Genehmigung der TAL-Monatsentgelte kommt somit eine äußerst entscheidende Bedeutung zu. Nach der im Sommer 2010 erfolgten Bestätigung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) muss es nun endlich zu einer Berücksichtigung der historischen Kosten und damit zu einer deutlichen Absenkung der TAL-Entgelte kommen. Dies würde insbesondere den Ausbau von FTTC forcieren, der in vielen Regionen einen sinnvollen und notwendigen Zwischenschritt zu FTTH/B darstellt.



Hans-Joachim Iken

*Vorsitzender der Geschäftsführung
der EWE TEL GmbH*

Entwicklung des Mobilfunkmarktes

Vlasios Choulidis, Präsidiumsmitglied des VATM



Vlasios Choulidis

Vorstand Vertrieb und Marketing
der Drillisch AG

Ausblick 2011

Fairen Wettbewerb auch in Zukunft sichern

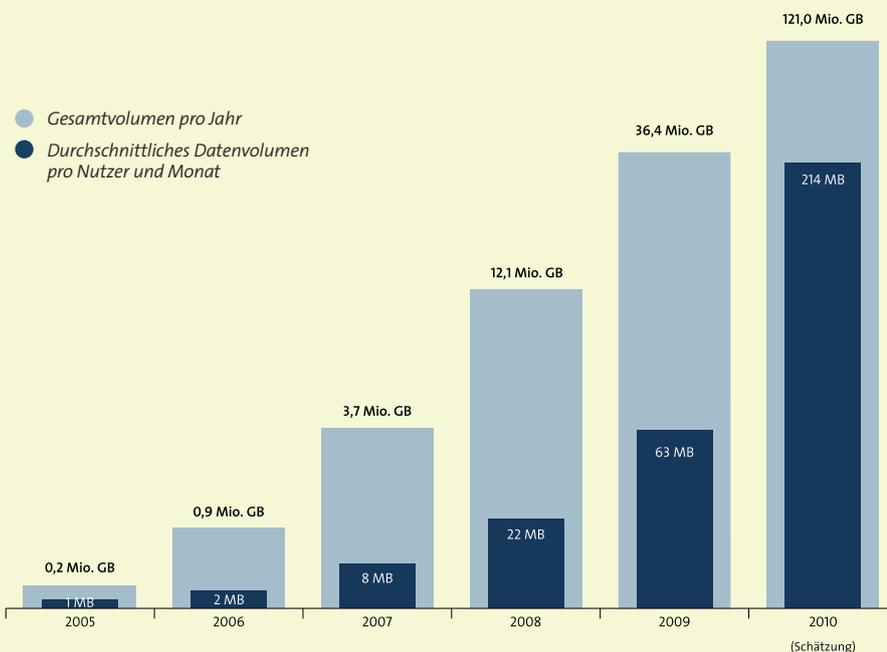
Zwei wichtige Ereignisse aus dem vergangenen Jahr werden die weitere Entwicklung des Marktes in diesem Jahr maßgeblich beeinflussen. Zum einen haben die Versteigerung der „digitalen Dividende“ und die Einführung der neuen LTE-Technologie den Weg frei gemacht für neue Produkte. Neben der flächendeckenden Versorgung Deutschlands mit Breitbandzugängen via Mobilfunk wird Netzbetreibern die Möglichkeit eröffnet, Datentarife mit noch schnelleren Übertragungsgeschwindigkeiten anzubieten. Zum anderen hat die Bundesnetzagentur in ihrer Entscheidung zu den Terminierungsentgelten im Dezember mit einem radikalen Schnitt die Interconnection-Gebühren um die Hälfte gesenkt. Beides wird Auswirkungen auf den Markt und den Wettbewerb haben. Insbesondere für LTE-Angebote gilt: Service-Provider und alternative Anbieter müssen

in die Lage versetzt werden, diese neuen Angebote diskriminierungsfrei abbilden und ihren Kunden in gleicher Weise anbieten zu können. Nur mit einer umfassenden, gleich- und rechtzeitigen Information durch die Netzbetreiber ist sichergestellt, dass Service-Provider auch künftige, bandbreitenintensivere Dienste im Sinne eines fairen Wettbewerbs vermarkten können.

Der Mobilfunkmarkt ist dank der zunehmenden Akzeptanz des mobilen Internets attraktiver denn je. Neben den etablierten Anbietern – Netzbetreibern, Service-Providern und alternativen Anbietern – versuchen auch Gerätehersteller und Internetdiensteanbieter, im Mobilfunkmarkt Fuß zu fassen. Unternehmen wie Apple, Google, Facebook – sie alle haben ein Interesse, durch ihre Produkte und Dienste den Nutzer stärker an sich zu binden und ihre Dienste immer und überall verfügbar zu machen. Ein Einstieg in den Mobilfunkmarkt ist da nur folgerichtig. Kommt es auch hierbei, wie es im Fall des iPhone in den letzten Jahren zu beobachten war, zu einer exklusiven Allianz zwischen Anbietern und Carriern, wird ein echter und ernsthafter Wettbewerb dauerhaft faktisch ausgeschaltet.

Wir sind überzeugt, dass solche individuellen Vereinbarungen zwischen Carriern und Diensteanbietern künftig nicht zur Regel werden dürfen. Sie verhindern – ebenso wie Marktzugangserleichterungen für Einzelne – echten Wettbewerb. Statt zum Wohle aller Mobilfunkkunden stehen daraus entwickelte Produkte nur eingeschränkten Nutzergruppen zur Verfügung. Politik und Regulierung sind aufgerufen, die Diensteanbieterspflichtung nicht zu unterhöhlen und auch in Zukunft einen fairen und für alle Marktteilnehmer gerechten Wettbewerb zu gewährleisten.

Volumenentwicklung Datenverkehr aus Mobilfunknetzen in Deutschland



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

Entwicklung des Mobilfunkmarktes

Nicolas Biagosch, Präsidiumsmitglied des VATM

Ausblick 2011

Mobiles Breitband erfordert Wettbewerb

2010 war das Jahr wichtiger regulatorischer Weichenstellungen für den Mobilfunkmarkt: Mit der Frequenzauktion wurden Ressourcen für den mobilen Breitbandausbau zur Verfügung gestellt, die Festlegung der Mobilfunkterminierungsentgelte zum 1. Dezember 2010 hat maßgeblichen Einfluss auf die Wettbewerbssituation im Mobilfunk und mit der aktuellen TKG-Novellierung wird der Rahmen für die mittelfristige Entwicklung des Marktes festgelegt.

Der Markt befindet sich aktuell in einer Umbruchphase: Die Konvergenz von Mobilfunk, Festnetz und Internet schreitet voran, mobile Datendienste gewinnen gegenüber den Sprachdiensten an Bedeutung. Diese Entwicklungen bieten zahlreiche Marktchancen, bergen aber auch die Gefahr einer sinkenden Wettbewerbsintensität. Daher ist es unverzichtbar, einen geeigneten regulatorischen Rahmen zu schaffen, um chancengleichen Wettbewerb am Mobilfunkmarkt sicherzustellen. Dazu zwei Beispiele:

Zum einen ist das für den Ausbau in der Fläche wichtige Spektrum bei 900 MHz nach wie vor ungleich unter den Mobilfunknetzbetreibern verteilt. Vor diesem Hintergrund ist die aktuelle Frequenzverteilungsuntersuchung der Bundesnetzagentur zu begrüßen, die sich mit der Frage beschäftigt: „Sind aufgrund der bestehenden Zuteilung des 900 MHz-Bandes an die Mobilfunkbetreiber Wettbewerbsverzerrungen auf dem deutschen Mobilfunkmarkt wahrscheinlich und in welcher Weise sind solche Verzerrungen ggf. zu beheben?“ Dabei ist insbesondere die von der Bundesnetzagentur geplante Nutzungsflexibilisierung von Bedeutung, die es ermöglichen würde, das bisher für Sprachdienste reservierte 900 MHz-Spektrum auch für breitbandige Datendienste zu nutzen. Eine wettbewerbsfördernde Öffnung des 900

MHz-Bandes kann daher einen positiven Beitrag zum flächendeckenden Breitbandausbau in Deutschland leisten. Für eine zügige Schließung der weißen Flecken sollte die effiziente Frequenznutzung des gesamten verfügbaren Spektrums unter 1 GHz sichergestellt sein. Von der geplanten Nutzungsflexibilisierung müssen also alle Mobilfunknetzbetreiber profitieren – dies ist bei der derzeitigen Frequenzverteilung nicht der Fall.

Zum anderen verfügen drei von vier Mobilfunknetzbetreibern nunmehr über eine eigene Festnetzsparte. In zunehmendem Maß werden integrierte fixed-mobile Bündelprodukte zu oftmals sehr niedrigen Preisen angeboten. Aus Verbrauchersicht ist dem zunächst nichts entgegenzusetzen. Für alternative Festnetzbetreiber, reine Mobilfunkanbieter sowie MVNOs besteht jedoch die Gefahr, solche Produkte nicht zu konkurrenzfähigen Preisen anbieten zu können. Sie sind auf Vorleistungsprodukte anderer Anbieter angewiesen und haben daher weniger Spielraum bei der Preisgestaltung als die integrierten Festnetz- und Mobilfunknetzbetreiber. Um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden, muss daher missbräuchliches Verhalten marktbeherrschender Unternehmen unterbunden werden.

Beide Beispiele zeigen, dass es weiterhin Aufgabe der Regulierung sein wird, ein Wettbewerbs förderndes Umfeld zu schaffen. Unter diesen Voraussetzungen wird der Markt für mobile Datendienste zur Erfolgsgeschichte mit innovativen Produkten, neuen Geschäftsmodellen und neuartigen Kooperationsformen. Ziel muss es dabei sein, Vielfalt und Wettbewerb zu sichern und so das bestmögliche Angebot für die Verbraucher aufzubauen.



Nicolas Biagosch

CEO simyo GmbH und Mitglied der Geschäftsleitung der E-Plus Mobifunk GmbH & Co. KG

Aus der Wissenschaft



Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott

Univ.-Prof. Dr. Torsten J. Gerpott leitet den Lehrstuhl für Telekommunikationswirtschaft an der Mercator School of Management der Universität Duisburg-Essen. Außerdem ist er Gründungsgesellschafter der DIALOG CONSULT GmbH.

Ausblick 2011

Perspektiven für den deutschen TK-Markt im Jahr 2011

Bei einer auf 12 Monate angelegten Vorausschau im Hinblick auf Entwicklungen im deutschen Markt für Dienste zur Telekommunikation (TK) lassen sich die Bereiche Regulierung, Festnetzgeschäft und Mobilfunk unterscheiden.

In regulatorischer Hinsicht steht die Feinabstimmung und parlamentarische Verabschiedung des Gesetzentwurfs zur Änderung telekommunikationsrechtlicher Regelungen in der ersten Jahreshälfte 2011 an. Praktisch bedeutsam ist bei dieser TKG-Novelle insbesondere die Verlängerung der Regulierungszyklen für die Telekom Deutschland (TD) von zwei auf mindestens drei Jahre. Darüber hinaus werden Erweiterungen beim Verbraucherschutz sowohl für die Unternehmen als auch für Privatkunden merkliche Veränderungen mit sich bringen.

Die Bundesnetzagentur wird 2011 weiterhin Entscheidungen treffen, von denen erhebliche Effekte auf die Marktentwicklung zu erwarten sind. Hierzu gehören u.a. die Neufestlegung der monatlichen Mieten für verschiedene Varianten von Kupferdoppelader-2-Draht-Teilnehmeranschlussleitungen (TAL) der TD ab April 2011 und die Vorgabe neuer Festnetz-Interconnectionpreise ab Juli 2011. Speziell bei der TAL hat die Behörde eine schwierige Gratwanderung zu bestehen: Einerseits sind die TAL-Monatsmieten so zu setzen, dass alternative Carrier, die erhebliche Mittel in die Verknüpfung eigener Netze mit den Hauptverteilern der TD investiert haben, weiter in den Märkten für Breitband- und Festnetztelefonanschlüsse/-dienste faire Wettbewerbschancen haben. Andererseits führt eine starke TAL-Mietabsenkung dazu, dass Investitionen in Glasfaser-

anschlussnetze (GFAN) bis zum Gebäudekeller oder in die Wohnung wirtschaftlich weniger attraktiv werden.

Bau und Betrieb von GFAN sind auch 2011 zentrale Zukunftsthemen im Festnetzgeschäft. Bislang haben diesbezüglich in Deutschland hauptsächlich kleinere regional agierende Carrier, die eng mit städtischen Versorgungskonzernen verbunden sind, die Initiative ergriffen. Immerhin hat TD angekündigt, bis Ende 2012 für bis zu zehn Prozent aller Privathaushalte Fiber-To-The-Home (FTTH) errichten zu wollen. Der Altsasse hat nun 2011 rasch diesen Worten über kleinere Projekte hinausgehende Taten folgen zu lassen, um das eigene Bekenntnis zu FTTH nicht zu einer PR-Ente werden zu lassen. Die großen TD-Wettbewerber sind bei GFAN-Investitionen bislang eher zurückhaltend. Dies kann auch darauf zurückgeführt werden, dass diese Unternehmen oft Teil internationaler Konzerne sind, zu deren obersten Prioritäten nicht der GFAN-Aufbau in Deutschland gehört. Aktuell steht die Suche nach Lösungen für Schnittstellen und Vorleistungsangebote an andere Carrier, durch die sich Open-Access-Netze auszeichnen sollten, noch im Vordergrund. Bei GFAN ist also ab 2011 über viele Jahre hinweg mehr praktische unternehmerische Courage und Visionsfähigkeit von allen Carriern gefordert.

Der Mobilfunk wird 2011 durch die Zunahme des Zugriffs auf Internetdienste (vor allem E-Mail) über Smartphones, Tablets und Laptops geprägt sein. Ende 2010 nutzten erst etwa 20 Prozent der Mobilfunkkunden in Deutschland über ihren Mobilfunkanschluss das Internet. Damit sind in diesem Marktbereich noch erhebliche Wachstumspotenziale zu erschließen.





Axel E. Fischer MdB

Vorsitzender der Enquete-Kommission
Internet und digitale Gesellschaft

Aus Politik und Gesellschaft

Ausblick 2011

Internet verändert allumfassend unsere Gesellschaft

Seit gut einem halben Jahr hat die Enquete-Kommission Internet und digitale Gesellschaft ihre Arbeit aufgenommen. Viele sagten bei der Einsetzung der Kommission, sie sei längst überfällig gewesen. Zu augenfällig seien sowohl die ungelösten Probleme als auch die ungenutzten Chancen der digitalen Gesellschaft. Dies reiche von der unzureichenden Breitbandversorgung bis zu ungeklärten Urheberrechtsfragen und Unsicherheiten bezüglich des Datenschutzes.

Bereits bei der Formulierung des Arbeitsauftrages wurde schnell klar, wie komplex das Themengebiet ist und wie allumfassend das Internet bereits unsere Gesellschaft verändert hat. Im Einsetzungsantrag heißt es: „Das Internet ist nicht länger nur eine technische Plattform, sondern entwickelt sich zu einem integralen Bestandteil des Lebens vieler Menschen, denn gesellschaftliche Veränderungen finden maßgeblich im und mit dem Internet statt.“

Das Aufgabengebiet erstreckt sich über nahezu alle gesellschaftlichen Bereiche und beschränkt sich naturgemäß nicht nur auf Deutschland. Dazu gehören aus dem Bereich Wirtschaft beispielsweise die Auswirkungen der Entwicklung globaler Internetkonzerne oder Veränderungen der Produktion, Distribution und Nutzung von künstlerischen Werken und kreativen Inhalten. Das Lernen in den Schulen verändert sich ebenso wie das Freizeitverhalten vieler Menschen.

Jeden Tag kommen Neuerungen hinzu. Im Beruf werden in kurzer Taktung bessere Anwendungen eingeführt. Soziale Netzwerke rufen nach Aufmerksamkeit. Neuigkeiten liest man nicht mehr täglich in der Zeitung, sondern sekundlich am Bildschirm. Viele Menschen überfordert das. Es ist nicht zu verleugnen, dass es

auch Politiker mitunter an ihre Grenzen bringt. Doch die parlamentarische Demokratie in Deutschland hat in den letzten 60 Jahren viel hinzugelernt. Zum Beispiel, dass das Parlament, der Deutsche Bundestag, als Institution aufnahmefähig bleiben muss und immerzu weiter und immer wieder Neues aufgreifen, verarbeiten, aus der Gesellschaft aufnehmen und in diese zurückkommunizieren muss.

Wie sieht das konkret aus? Der Deutsche Bundestag hat mit den Enquete-Kommissionen einen Think-Tank geschaffen, lange bevor es diesen Begriff gab. Hier werden jenseits des politischen Tagesgeschäfts die großen Linien und komplexen Zusammenhänge ins Visier genommen. Eine Enquete-Kommission darf zudem etwas heutzutage Unerhörtes tun: Sie darf sich Zeit nehmen.

Die Enquete-Kommission Internet und digitale Gesellschaft hat bisher acht Projektgruppen eingesetzt, in denen sich die 34 Mitglieder der Kommission in kleinerer Runde austauschen und Texte erarbeiten: Netzneutralität, Datenschutz, Urheberrecht, Medienkompetenz, Wirtschaft / Arbeit / Green IT, Demokratie und Staat, Zugang/Struktur/Sicherheit im Netz, Internationales und Internet Governance.

Im Laufe der weiteren Arbeit werden noch vier weitere Themen hinzukommen: Interoperabilität / Standards / OpenSource, Kultur / Medien / Öffentlichkeit, Bildung und Forschung und Verbraucherschutz.

Bei aller Notwendigkeit zu gründlichen Überlegungen sind – wie wir alle aus dem Berufsalltag wissen – auch Fristen notwendig und bisweilen sehr hilfreich: Der Endpunkt der Überlegungen für die Enquete-Kommission ist schon im Einsetzungsantrag festgelegt:

Bis zur parlamentarischen Sommerpause 2012 soll der Schlussbericht der Enquete vorliegen. In diesem Bericht werden konkrete Empfehlungen ausgesprochen werden. Bis zum Ende der Legislaturperiode im Jahr darauf bliebe also genügend Zeit, um die Ratschläge in konkretes politisches Handeln bis hin zu Gesetzen umzusetzen.

Eine weitere Besonderheit der Enquete-Kommission ist ihre Besetzung. In einer Enquete-Kommission bleiben die Parlamentarier nicht wie sonst in den Gremien unter sich, sondern arbeiten gleichberechtigt mit den so genannten sachverständigen Mitgliedern zusammen. 17 Abgeordnete und 17 Sachverständige diskutieren beispielsweise über Netzneutralität, Green IT oder über die Weiterentwicklung und Definition offener Standards.

Die 17 Sachverständigen haben sehr unterschiedliche Hintergründe: Programmierer, Wissenschaftler, Künstler oder Unternehmer gehören ebenso dazu wie Verbandsvertreter und Freiberufler. Wichtig ist, dass sie Fachwissen und praktische Erfahrungen aus vielen Bereichen mitbringen und sich fruchtbar in die Diskussion einbringen. Hier leistet die Enquete-Kommission einen wichtigen Wissenstransfer von der Wirtschaft, der Wissenschaft und der Zivilgesellschaft hinein in die Politik. Wie die Erfahrung zeigt, muss der Wissenstransfer durchaus keine Einbahnstraße sein und funktioniert bisweilen auch in die andere Richtung. Manch einer der Sachverständigen erlebt zum ersten Mal demokratische, parlamentarische Prozesse aus der Nähe und erfährt, wie aufwändig und mühselig teilweise die demokratische Willensbildung in der Praxis ist. Nicht Wenige stellen angesichts dieser neuen Erfahrungen fest, wie notwendig der Blick über den eigenen Teller- rand ist und wie schwer es mitunter fällt, selbst

andere Blickwinkel einzunehmen, andere von der eigenen Sichtweise zu überzeugen oder zwischen verschiedensten Positionen einen Konsens zu vermitteln.

Dabei wird die Enquete-Kommission stets wachsam von der Öffentlichkeit beobachtet. In unserem Fall sind dies nicht nur Journalistinnen und Journalisten der etablierten Medien, sondern auch Blogger, andere netzaffine Menschen und interessierte Bürgerinnen und Bürger. Sie nehmen teilweise ungeduldig, teilweise staunend zur Kenntnis, dass es bei dieser Enquete-Kommission mehr Öffentlichkeit denn je gibt: Alle Sitzungen und Anhörungen werden live übertragen, die Berichterstattung auf der eigenen Microsite wird von einer eigens eingestellten Redakteurin betreut. Die Kommunikation funktioniert dabei in zwei Richtungen: In Blogs und Foren werden Meinungen ausgetauscht, die wiederum direkt in die Sitzungen der Kommission einfließen.

Intern werden für die Arbeit der Kommission ebenfalls neue Verfahrensweisen erprobt. Texte der insgesamt zwölf Projektgruppen werden beispielsweise in Etherpads gemeinsam erarbeitet. Die Enquete-Kommission sieht sich als Zukunftswerkstatt im besten Sinne: Nicht nur die erarbeiteten Lösungen sollen der Zukunft standhalten, sondern auch die Erfahrungen, die auf dem Weg dorthin gemacht werden.

Und nicht zuletzt: Von der interessierten bis zur aktiven Öffentlichkeit ist es kein langer Weg. Ich lade Sie herzlich ein, sich bei den Debatten auf unserer Internetseite zu beteiligen und verspreche: Ihre Stimme wird gehört!

Bericht aus Berlin



Solveig Orłowski

Leiterin des VATM-Büros Berlin

Die Schwerpunktthemen beim VATM-Sommerfest in Berlin waren schnell ausgemacht: Vor allem der bundesweite Ausbau eines Highspeed-Glasfasernetzes, die Schließung der weißen Flecken in der Breitbandversorgung sowie die Netzneutralitäts-Diskussion beschäftigten die rund 350 Gäste aus Politik, Regulierung, Telekommunikationsbranche und Medien.

Statement

Wettbewerb, Investitionen und Regulierung: Das TKG geht in die nächste Runde

Telekommunikationspolitisch stand das Jahr 2010 in Berlin ganz im Zeichen der TKG-Novelle. War das erste Halbjahr noch geprägt von der Diskussion über die vom BMWi vorgestellten Eckpunkte, so konnte sich die Branche im zweiten Halbjahr mit den konkreten Vorschlägen im Referentenentwurf auseinandersetzen. Das große Interesse der Wirtschaft und der Umfang der VATM-Stellungnahme spiegeln sehr gut wider, wie unmittelbar die Auswirkungen sind, die die Regelungen im TKG auf die Geschäftsmodelle und die Ergebnisse der Mitgliedsunternehmen haben.

Im Zuge der großen Verbändeanhörung wurde deutlich, dass die Deutsche Telekom AG auch im Rahmen dieses Gesetzgebungsverfahrens wieder versucht, Regulierungsfreistellungen politisch durchzusetzen. Stattdessen setzt der VATM auf Open-Access-Lösungen, die für die gesamte Branche zukünftig ein Höchstmaß an Investitionen, Wirtschaftlichkeit, aber auch Wettbewerb ermöglichen.

Neben zentralen Fragen der Regulierung sollen mit der TKG-Novelle insbesondere Verbesserungen für Verbraucher erreicht werden. Die im Einzelnen verfolgten Ziele werden vom VATM grundsätzlich unterstützt. Die Verbandsarbeit wird jedoch zunehmend dadurch erschwert, dass im politischen Raum immer weniger nachhaltige ordnungspolitische Gesichtspunkte eine Rolle spielen, als vielmehr kurzfristige öffentlichkeitswirksame „Erfolge“ zum Beispiel mit Verbraucherschutzrelevanten Themen.

Wichtig sollte aus Sicht der Wirtschaft vielmehr sein, dass praktikable Lösungen gefunden werden, die sich mit noch vertretbarem Aufwand technisch realisieren lassen. Unbedingt muss hierbei auch auf im jeweiligen Einzelfall angemessene Umsetzungsfristen geachtet werden. Der VATM muss noch stärker als bisher die häufig sehr komplexen wirtschaftlichen und technischen Zusammenhänge aufbereiten und kommunizieren.

In eigener Sache: Das VATM-Hauptstadtbüro hat eine neue Adresse. Nach fast zehn Jahren in der Albrechtstraße in Mitte sind wir auf die andere Seite der Spree gezogen. Sie finden uns nun in dem repräsentativen Bürogebäude in der Neustädtischen Kirchstraße 8 in 10117 Berlin. Es bleibt insofern bei unserer zentralen Lage direkt am Bahnhof Friedrichstraße und der fußläufigen Erreichbarkeit des Reichstagsgebäudes, der Bundestagsliegenschaften und der vielfältigen Veranstaltungsorte im Berliner Regierungsviertel. Auch an unseren Telefonnummern sowie an unseren Mailadressen ändert sich nichts.

Wir freuen uns, Sie möglichst bald einmal in unserem neuen Hauptstadtbüro begrüßen zu dürfen!



Bericht aus Brüssel

Statement

Digitale Agenda: Wettbewerb garantiert Breitbandausbau und Netzneutralität

Die Digitale Agenda für Europa soll helfen, die wirtschaftliche Krise zu überwinden und Europa wieder auf Kurs zu bringen. Die EU-Kommission hat hierzu im Mai 2010 einen umfassenden Aktionsplan für den bestmöglichen Einsatz der Informations- und Kommunikationstechnologien vorgelegt, um so den wirtschaftlichen Aufschwung zu beschleunigen und Grundlagen für eine nachhaltige digitale Zukunft zu schaffen.

Europa der zwei Geschwindigkeiten

Eine wesentliche Vorgabe aus Brüssel zielt auf verfügbare schnelle und ultraschnelle Internetzugänge zu konkurrenzfähigen Preisen. Die EU will bis 2013 die Breitbandversorgung aller Bürger in Europa garantieren, bis 2020 soll diese mindestens 30 MBit/s umfassen. Dazu hat Brüssel im September 2010 drei einander ergänzende Maßnahmen zur Einführung und Verbreitung schneller und ultraschneller Breitbanddienste definiert und darin konkrete Maßnahmen vorgeschlagen, um die ehrgeizigen Ziele der Digitalen Agenda zu erreichen. Kernpunkt des Paketes – und von den Wettbewerbern im Markt lange erwartet – ist die NGA-Empfehlung. Diese stellt nun endgültig klar, dass es in Europa keine Regulierungsfreistellung für NGA-Anschlussnetze geben wird. Das superschnelle Internet der neuen Generation muss nach dem Willen der EU allen interessierten Anbietern zu regulierten Preisen offenstehen. Dies soll einerseits Wettbewerb sichern und andererseits Investitionen fördern.

Die Vorgaben aus Brüssel sind damit unmissverständlich und schaffen endlich die in den vergangenen Jahren im Markt fehlende Planungs- und Investitionssicherheit. Letztendlich war es auch die deutsche Diskussion um Regulierungsferien und Risikoprämien, die dem Ziel wettbewerbllicher Marktstrukturen

in Europa erheblichen Schaden zugefügt hat. Diese Debatte hat dem Image des deutschen Telekommunikationsmarktes insgesamt in Brüssel geschadet. Äußerst kontraproduktiv wäre es daher aus Sicht des VATM, wenn sich Berlin erneut auf eine harte Konfrontation mit Brüssel einlassen würde, um zugunsten des Ex-Monopolisten in die Regulierung einzugreifen. Die Marktteilnehmer gehen vielmehr davon aus, dass die jetzige Bundesregierung europäische Politik im Telekommunikationsbereich mitgestaltet und zugunsten des Gesamtmarktes die Interessen aller Marktteilnehmer verankert.

Zwei-Klassen-Internet:

Die Diskussion um Netzneutralität

Die Diskussion um das offene Netz wurde aber auch auf anderer Ebene geführt. Die politische Auseinandersetzung um die Netzneutralität – zunächst emotionsgeladen – schwappte erstmals bei den Verhandlungen um den neuen EU-Rechtsrahmen 2009 aus den USA nach Europa. Die EU stand vor der entscheidenden Frage, ob im Internet alle Daten gleich behandelt werden sollen, unabhängig davon, woher sie stammen und wozu sie dienen. Der VATM hat im Rahmen dieser Beratung deutlich gemacht, dass – bedingt durch die Entwicklung zukünftiger Hochleistungsnetze – der moderne Begriff der Netzneutralität klar definierte Prinzipien umfassen muss. Dabei bietet die Diskussion letztendlich auch die Chance, das Internet weiterzuentwickeln und für Kunden und Wirtschaft zukunftsfähig zu machen. Effektiver Wettbewerb ist dabei maßgeblicher Garant, um Eingriffe in die Netzneutralität zum Nachteil von Verbrauchern und Diensten zu verhindern. Es bleibt nun abzuwarten, ob die im EU-Rechtsrahmen festgeschriebenen Regelungen ausreichen.



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 10 Jahren das „Washington Office“ des VATM. Er gehört zur Telecommunications Group der internationalen Kanzlei Bingham McCutchen, LLP mit zahlreichen Büros in den USA, Asien, Frankfurt 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 für den Verband 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

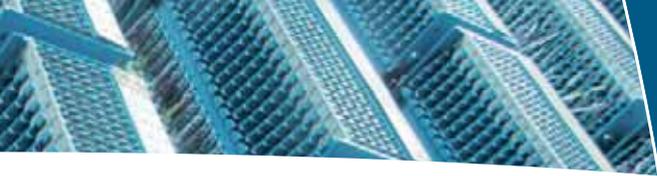
USA: Netzneutralität und Regelung der Zugangsanbieter für Breitband weiter umstritten

Die TK-Aktivitäten in den letzten Monaten in Washington standen ganz im Zeichen der US-Wahlen zum Repräsentantenhaus und Senat am 02.11.10. Viele von der Federal Communications Commission (FCC) unter dem neuen Vorsitzenden Julius Genachowski mit Verve auf den Weg gebrachte Reformvorhaben sind spätestens nach dem Verlust der Mehrheit der Abgeordneten der Demokratischen Partei im Repräsentantenhaus ins Stocken geraten. Unklar ist derzeit, wie die FCC-Initiative zur Sicherung der Netzneutralität weiter verfolgt wird. 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.

Im April hatte die FCC gegen Comcast vor Gericht eine empfindliche Niederlage erlitten: Das Berufungsgericht für den District of Columbia erklärte eine Abmahnung des Kabelnetzbetreibers Comcast durch die FCC für nichtig. Mit der Anweisung der US-Regulierungsbehörde zum Stopp einer Filesharing-Bremse des Providers und die damit verknüpften Sanktionsmaßnahmen zur Durchsetzung der Netzneutralität habe die FCC ihre Kompetenzen überschritten. Seitdem versucht Genachowski einen Weg zu finden, der dem Urteil gerecht wird, aber gleichzeitig eine abgespeckte Regulierung der Anbieter von Zugangsdiensten zum Internet ermöglicht. Eine Abstimmung der fünf FCC-Kommissare ist für den 21.12.10 angesetzt. Eine Anfechtung der Entscheidung ist wahrscheinlich. Für die weitere Diskussion spielt auch der Fortgang der Debatte in Europa zur Netzneutralität und Regelung des Breitbandzugangs eine Rolle. Das VATM-Washington Office steht zu diesen Themen mit der FCC in ständigem Kontakt.

Außerdem hat die FCC konkrete Pläne, die US-Breitbandnetze weiter für den Wettbewerb zu öffnen („Open Access Rules“). Die FCC hat am 16.03.10 einen umfassenden Breitbandplan veröffentlicht, wozu die FCC nach dem 2009 Stimulus Act verpflichtet ist. Danach will die FCC u.a. die Einführung von Großhandelsprodukten forcieren. Eine große Rolle spielt hierfür der Special Access: Nach der FCC Access Reform Order aus dem Jahr 2000 sind die Preise für die wichtigen DS-1- und DS-3-Verbindungen zum Kunden in vielen städtischen Gebieten dereguliert. Die Preise für diese Verbindungen sind seitdem stabil geblieben bzw. haben sich erhöht, obwohl die FCC damals festgestellt hat, dass in diesen Marktsektoren Wettbewerb herrsche. Viele Großkunden kaufen seitdem Special Access auf der Grundlage von besonderen Verträgen und nicht nach von den Regulierungsbehörden festgesetzten bestehenden Tarifen. Die FCC ist dabei, ein „analytisches Modell“ zu erstellen, um die Preise und Marktbedingungen in diesem Sektor neu zu bewerten. Wir erwarten weiter intensives Lobbying und einen Austausch der FCC mit den europäischen Regulierungsbehörden – insbesondere mit der BNetzA.

Im Bereich Frequenzspektrum hat die US-Regierung im vergangenen Sommer die Freigabe eines Frequenzblocks von 500 MHz innerhalb der nächsten fünf Jahre für Breitbandanwendungen beschlossen. Die FCC meint, dass bei fortschreitendem Wachstum bis 2014 mindestens 300 MHz Bandbreite fehlen werden. Bei einer Spektrumsverknappung stünden Innovation und Wirtschaftswachstum der USA auf dem Spiel.





Corinna Keim
Leiterin Presse des VATM

Pressearbeit 2010

Der VATM in den Medien: Von Glasfaser bis Netzneutralität und Vorratsdatenspeicherung

Vor 40 Jahren sorgte die erste direkte Durchwahl in die USA für Schlagzeilen. Im Jahre 2010 stellt sich die TK-Welt um ein Vielfaches komplexer dar. Dutzende von neuen technischen Begriffen und Abkürzungen spielen im modernen Telekommunikationsmarkt und der Berichterstattung über ihn eine wichtige Rolle. So dreht sich zum Beispiel beim Thema Breitbandausbau vieles um die Kürzel FttH (Fibre to the Home = Glasfaseranschluss bis in die Wohnung), LTE (Long Term Evolution) und KVz (Kabelverzweiger). Der TK-Markt steht mit dem Ausbau des Glasfasernetzes vor der größten Veränderung und Herausforderung seit Jahrzehnten. Mit zahlreichen Pressemitteilungen, Statements, mit Pressekonferenzen und Hintergrundgesprächen informierte der VATM auch 2010 über die neuesten Entwicklungen und Entscheidungen im Markt, bezog Stellung und verdeutlichte als „starke Stimme des Wettbewerbs“ die Positionen des Verbandes in den Medien.

Von besonderer Bedeutung war dabei erneut, als eine Art „Seismograph“ frühzeitig Presse und Öffentlichkeit über Entwicklungen und Tendenzen zu informieren, die für den Wettbewerb auf dem deutschen TK-Markt und den Investitionsstandort Deutschland von zukunftsweisender Bedeutung sind – wie die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen beim Glasfaserausbau, die Novellierung des Telekommunikationsgesetzes, der zukünftige Preis für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL) und zum Beispiel der Ausschluss von Call-by-Call im ALL-IP-Netz des Ex-Monopolisten (bis Ende 2010). Zugleich zeigte der VATM in den Medien frühzeitig Lösungswege auf, wie etwa beim Thema Glasfaserausbau mit der Vorstellung des Open-Access-Modells des Verbandes, das den diskriminierungsfreien Zugang für alle Marktteilnehmer ermöglichen soll.

Dabei waren „Verband lockt mit klaren Regeln für Glasfasernetze“ und „Telekom-Konkurrenz: Miete überhöht“ nur zwei Überschriften von mehreren hundert Printartikeln, in denen der VATM 2010 die Argumente und Sichtweisen seiner Mitgliedsunternehmen darstellen konnte.

Der Verband und die in ihm vertretenen Geschäftsmodelle waren im vergangenen Jahr insgesamt mehr als 4.700 Mal in Print- und Online-Medien sowie in Rundfunk und Fernsehen präsent. Dabei zeigte sich der VATM erneut als stärkste Stimme der TK-Wettbewerbsunternehmen. So entfallen allein in der Online-Berichterstattung 80 Prozent aller Nennungen von TK-Wettbewerber-Verbänden auf den VATM.

Die Verbandspressearbeit deckt die Branche in ihrer ganzen Bandbreite ab. Die Themenpalette reichte von Verbraucherthemen wie Anbieterwechsel, Warteschleifen und Roaminggebühren über Netzneutralität, VDSL-Entgelte und EU-Breitbandpaket bis hin zur Vorratsdatenspeicherung. Hinzu kamen mehrere Studien wie die Analyse des Auskunfts- und Mehrwertdienstemarkts und eine juristische Untersuchung zur TAL-Preisfindung. Live im Internet und vor Ort in Köln verfolgten Journalisten sowie Unternehmens- und Institutionsvertreter die Pressekonferenz zur Vorstellung der Marktstudie 2010 von VATM und Dialog Consult.

Der Blick auf das Jahr 2011 zeigt, dass wichtige Entscheidungen – wie etwa die Novelle des Telekommunikationsgesetzes und die Neu-Festlegung der TAL-Monatsmiete – anstehen und Weichen für die Zukunft des TK-Marktes beim Glasfaserausbau gestellt werden. In diesem Sinne freuen wir uns auf die Kommunikation der für die Branche so wichtigen Themen und der Positionen im Jahr 2011.

Telefonieren mit Vorwahl kann sich immer noch lohnen

Cottbus. Einfach mit der Flatrate lostelefonieren oder erst nach dem richtigen Call-by-Call-Tarif schauen – was lohnt sich, wenn mal wieder ein längeres Gespräch mit Tanja Hedwig ansteht? Die Antwort lautet: Es kommt darauf an. Zum einen, ob Tanja Hedwig (VATM) haben sich rund 100 Unternehmen als Wettbewerber zur Deutschen Telekom AG zusammengeschlossen. „Ein Drittel aller telefonierten Minuten laufen in Deutschland derzeit über Call-by-Call“, so Grützner. Von einem Rückgang im Call-by-Call- und Preselection-Geschäft ist die Telekom nicht zu erwarten.

des getätigten Umsatzes erhält. Interessant ist für die Vorwahl-Anbieter das Geschäft mit Auslandsgesprächen. „Hier lässt sich mit Call-by-Call einiges sparen“, so Rafaela Möhl vom Internetportal Teltarif. Obwohl mittlerweile auch reguläre Telefonanbieter Zusatzpakete mit günstigen Auslandstarifen anbieten.

Kein Anschluss unter dieser Nummer

Die Wirtschaft warnt: Wenn Telefonhotlines künftig kostenfrei sein sollen, können viele Kunden die

Von Henk Lippens

Praxis - Millionen Kunden, die Preiz-Hotlines nutzen, werden künftig keine Hotlines mehr sein. Das ist die Folge des von der Bundesregierung geplanten Verbots kostenloser Telefon-Werkschaltungen. Der Geschäftsführer des Branchenverbandes VATM, Jürgen Grützner, dem Tagespiegel in der Ausgabe vom 12. März, sieht keine Rechnung stellen können. „Denn wir können nicht berechnen, wie viele Kunden sich an solchen Telefonen nicht anmelden, sondern die Zahl der Anbieter von Telefonnummern und die Kosten der Anschlussarbeiten. Bei den Kosten sind auch die Kosten für die Anschlüsse von Millionen Kunden.“

Die meisten Telefonnummern sind heute „technisch ungenutzt“ und werden auf dem Markt von Unternehmen angeboten. Die schiere Unmenge der Anschlussarbeiten würde Millionen Kunden die Kosten für die Anschlüsse von Millionen Kunden. Die meisten Telefonnummern sind heute „technisch ungenutzt“ und werden auf dem Markt von Unternehmen angeboten. Die schiere Unmenge der Anschlussarbeiten würde Millionen Kunden die Kosten für die Anschlüsse von Millionen Kunden.

Teurer Richterspruch

Telekom-Branche klagt über hohe Ausgaben / Wenn Berlin nachbessert, wird es noch kostspieliger

Von der Kostengruppe

Vorratsdatenspeicherung gekippt

Telekom verliert weiter an Boden

Viele Kunden wandern ins Internet oder ins Mobilnetz ab

Köln (lapd). Der Wettbewerb entlastet die Verbraucher: Obwohl die Kunden der Deutschen Telekom und ihre Konkurrenten mehr telefonieren und mehr Daten versenden, sinken die Umsätze der Teilungsgesellschaften. Das geht aus dem jüngsten Bericht des Branchenverbandes VATM hervor. Dafür ist der anhaltende Preisdruck durch die lebhaften Konkurrenten im Markt.

Insgesamt schätzt der Verband die Umsätze mit Telekommunikationsdiensten in Deutschland im laufenden Jahr auf 61 Milliarden Euro, das waren 1,3 Prozent weniger als 2009. Dabei verlor die Mobilfunk erstmals seit vier Jahren wieder eine leichte Zunahme um 0,8 Prozent auf 24,9 Milliarden Euro. Der Festnetzumsatz dagegen sank um etwa 3,5 Prozent auf 33 Milliarden Euro. Auf TV-Kabelnetze entfiel ein Umsatz von 3,7 Milliarden Euro, ein Plus von rund 0,7 Prozent.

Die Deutsche Telekom bleibt die Stütze im Festnetz mit 55 Prozent Umsatzanteil der marktbeherrschende Anbieter. Allerdings dürften ihre Festnetzumsätze im laufenden Jahr um 1,7 Milliarden Euro sinken, wobei sich der Anschlussverlust beim früheren Monopolisten verlangsamt hat. Die Zahl der in- und ausländischen Telefon-Konsumenten verlangsamt hat. Die Zahl der klassischen Telefonanschlüsse nur um geschätzte 200.000 im laufenden Jahr. Der Rest der Kunden wandert nun Telefonieren über das Internet oder das Handy ab.

Die Zahl der Breitbandanschlüsse nimmt weiter zu, aber nicht so rasant. Der VATM erwartet bis Jahresende ein Plus von 7,2 Prozent auf 28,9 Millionen. Von den etwa 1,7 Millionen neuen Anschlüssen entfallen gut 600.000 auf die Deutsche Telekom. Der Konzern hält bei DSL einen Marktanteil von 50,7 Prozent. Große Konkurrenten sind Vodafone mit 16,1 Prozent Marktanteil, United Internet mit 13,9 Prozent und HanseNet/Telefonica mit 9,9 Prozent.

Zahlenmäßig noch kaum eine Rolle spielen superbreitbandige Glasfaseranschlüsse. Nur 450.000 Haushalte sind bis Jahresende an solche Netze anschließbar, 40 Prozent davon seien tatsächlich angeschlossen.

Betroffen sind sechs Millionen Verbraucher, die mit Prepaid-Handys telefonieren

ten der Verbraucher gehen, glaubt Grützner. „Denn wir können nicht berechnen, wie viele Kunden sich an solchen Telefonen nicht anmelden, sondern die Zahl der Anbieter von Telefonnummern und die Kosten der Anschlussarbeiten. Bei den Kosten sind auch die Kosten für die Anschlüsse von Millionen Kunden.“

Die meisten Telefonnummern sind heute „technisch ungenutzt“ und werden auf dem Markt von Unternehmen angeboten. Die schiere Unmenge der Anschlussarbeiten würde Millionen Kunden die Kosten für die Anschlüsse von Millionen Kunden.

Verbraucherschutz fordern eine schnelle Lösung der Probleme mit der Technik

Netzbetreiber des Angebots übernehmend. Er soll die Werkschaltungen der Anbieter übernehmen. Die Umstellung der Abrechnungverfahren von Jernalein-Online-Billing auf ein bilanziell nur bei 9000er-Nummern betriebliche, Off-line-Billing“ sei nicht ganz einfach, räumt denn auch Gerd Lössmann von der Bundesnetzagentur in Bonn ein.

Seit der bisherigen 0180er-Nummern müssten die Firmen auf 9000er-Nummern umsteigen. Prospekt, Telekom-

Börsen-Zeitung, 08.10.2010

Telekommunikationsumsätze unter Druck

VATM-Studie: Stabilisierung 2011 - Triebfeder mobiles Internet - Telekom bleibt dominant

Börsen-Zeitung, 8.10.2010

Frankfurt - Der Druck auf die Telekommunikationsumsätze im deutschen Markt hält an. Im vergangenen Jahr sank die Branche um 1,3 Prozent auf 61 Mrd. Euro, um einen Rückgang von 1,3 Prozent. Für 2011 rechnet der Branchenverband VATM mit einer Stabilisierung, getrieben vor allem vom Mobilfunk, wo der Datenverkehr stark expandiert.

Die deutsche Telekommunikationsbranche hat seit dem Jahr 2009, als mit 68,8 Mrd. Euro ihr Höchststand erreicht wurde, nur eine 0,8 Prozent Zunahme verzeichnen können. Der Umsatz sinkt seit Ende 2009 um 1,3 Prozent auf 61 Mrd. Euro. Die Deutsche Telekom verlor im vergangenen Jahr 1,3 Prozent auf 33 Milliarden Euro. Auf TV-Kabelnetze entfiel ein Umsatz von 3,7 Milliarden Euro, ein Plus von rund 0,7 Prozent.

Die Deutsche Telekom bleibt die Stütze im Festnetz mit 55 Prozent Umsatzanteil der marktbeherrschende Anbieter. Allerdings dürften ihre Festnetzumsätze im laufenden Jahr um 1,7 Milliarden Euro sinken, wobei sich der Anschlussverlust beim früheren Monopolisten verlangsamt hat. Die Zahl der in- und ausländischen Telefon-Konsumenten verlangsamt hat. Die Zahl der klassischen Telefonanschlüsse nur um geschätzte 200.000 im laufenden Jahr. Der Rest der Kunden wandert nun Telefonieren über das Internet oder das Handy ab.

Die Zahl der Breitbandanschlüsse nimmt weiter zu, aber nicht so rasant. Der VATM erwartet bis Jahresende ein Plus von 7,2 Prozent auf 28,9 Millionen. Von den etwa 1,7 Millionen neuen Anschlüssen entfallen gut 600.000 auf die Deutsche Telekom. Der Konzern hält bei DSL einen Marktanteil von 50,7 Prozent. Große Konkurrenten sind Vodafone mit 16,1 Prozent Marktanteil, United Internet mit 13,9 Prozent und HanseNet/Telefonica mit 9,9 Prozent.

Zahlenmäßig noch kaum eine Rolle spielen superbreitbandige Glasfaseranschlüsse. Nur 450.000 Haushalte sind bis Jahresende an solche Netze anschließbar, 40 Prozent davon seien tatsächlich angeschlossen.

Breitbandausbau in Deutschland bleibt das Ziel

TELEKOMMUNIKATION: Der Branchenverband VATM rechnet mit einem leichten Umsatzrückgang für das Jahr 2010. Doch am Breitbandausbau in den kommenden Jahren - in der Fläche mit Funk- und Glasfaser, in unversorgten ländlichen Gebieten mit Funk- und Satellitentechnik - hält der Telekommunikationsverband fest. Dabei wird vor allem die schrittweise Forderung durch die EU und den Bund kritisiert.

Die Bundesnetzagentur hat im März 2010 die Zielvorgabe für den Breitbandausbau in Deutschland für das Jahr 2010 festgelegt. Bis Ende 2010 sollen 10 Millionen Haushalte mit einer Geschwindigkeit von mindestens 16 Mbit/s angeschlossen sein. Bis Ende 2012 sollen 20 Millionen Haushalte mit einer Geschwindigkeit von mindestens 16 Mbit/s angeschlossen sein.

Verband lockt mit klaren Regeln für Glasfasernetze

Milliardeninvestitionen für schnelles Internet stocken

VON ARNDT OHLER, KÖLN

Der Telekommunikationsverband VATM will in einem neuen Konzept Schaffung im Ausbau superbreitbandiger Glasfasernetze klären. Die Regeln sollen im kommenden Jahr in Kraft treten, die die Kosten der Glasfasernetze senken und die Investitionsrisiken für die Betreiber senken.

Bruch mit der Vergangenheit

Das von VATM entwickelte „Market-Access“-Modell wird als Open-Access-Modell für bestimmte Netze genutzt. Es soll die Kosten der Glasfasernetze senken und die Investitionsrisiken für die Betreiber senken.

„300 Millionen Euro zu viel“

TELEKOM Konkurrenten verlangen geringeren Mietpreis für Leitungen

Laut Eckers müsste die Miete für die Teile Meile um mindestens 30 Prozent sinken. Durch den „kinetisch hohen“ TAL-Preis werde die Wettbewerbsfähigkeit der Telekommunikationsanbieter gegenüber Kabelnetzbetreibern beeinträchtigt, die zunehmend ins Internet-Geschäft einsteigen. Die Bundesnetzagentur dürfe bei der Genehmigung der deutlich über den EU-Schnitt liegenden TAL-Preise nicht länger die Wiederbeschaffungskosten für die Kupferkabel zu Grunde legen, wie es das Telekom-Anschlusgesetz vorsieht. Es sollten in einem „Mix“ auch die tatsächlichen, „historischen“ Kosten berücksichtigt werden.

„300 Millionen Euro zu viel“

TELEKOM Konkurrenten verlangen geringeren Mietpreis für Leitungen

Laut Eckers müsste die Miete für die Teile Meile um mindestens 30 Prozent sinken. Durch den „kinetisch hohen“ TAL-Preis werde die Wettbewerbsfähigkeit der Telekommunikationsanbieter gegenüber Kabelnetzbetreibern beeinträchtigt, die zunehmend ins Internet-Geschäft einsteigen. Die Bundesnetzagentur dürfe bei der Genehmigung der deutlich über den EU-Schnitt liegenden TAL-Preise nicht länger die Wiederbeschaffungskosten für die Kupferkabel zu Grunde legen, wie es das Telekom-Anschlusgesetz vorsieht. Es sollten in einem „Mix“ auch die tatsächlichen, „historischen“ Kosten berücksichtigt werden.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Schlussrunde um das Glasfasernetz der Telekom

Neues Angebot der Telekom / Wettbewerb: Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands

Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands. Die Telekom hat ein neues Angebot für das Glasfasernetz gemacht. Der Preis beträgt das Zehnfache des Aufwands.

Der Tagesspiegel, 27.09.2010

VDI Nachrichten, 05.02.2010

Hannoversche Allgemeine, 08.10.2010

Die Welt, 04.03.2010



Dr. Eva-Maria Ritter

Leiterin Kommunikation und PR des VATM

Kommunikation 2010

Kommunikation und Marketing – ein Service für die Mitglieder

Vom Geschäftsmodell her denken und Beziehungen managen

Unsere Überzeugung für Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt sowie die Begeisterung für technische Innovation und die daraus entstehenden vielfältigen Geschäftsmodelle lassen uns permanent an neuen Ideen und Projekten arbeiten. So entstehen die verschiedenen VATM-Medien: von der Broschüre und der Internetseite über tägliche Info-Screenshots bis hin zum Jahrbuch und dem neuen Format „Themenspiegel Telekommunikation“.

Ziel ist:

- die Präsentation der Leistungsfähigkeit des Verbandes
- die Verknüpfung erfolgreicher Geschäftsmodelle mit ihren führenden Persönlichkeiten
- maximale Informationstransparenz innerhalb des Verbandes
- Förderung der Zusammenarbeit der im Markt aktiven Unternehmen durch vielfältige Synergieeffekte
- deutlich gestiegene Attraktivität für über 100 ordentliche und assoziierte Mitglieder sowie zukünftige Mitgliedsunternehmen

Wir vernetzen uns nicht nur in Politik, Medien und Öffentlichkeit. Ganz wichtig ist uns auch die interne Kommunikation, um die Mitgliedsunternehmen in die Arbeit des VATM einzubinden und nachhaltig in ihrer Geschäftsstrategie zu unterstützen. Im Rahmen unserer Kommunikationsstrategie denken wir vom Geschäftsmodell her und verfolgen ein effizientes Themen- und Zielgruppenmanagement. Über relevante VATM-Themen treiben wir die Positionierung der Unternehmen im Markt voran – bis hin zur Entwicklung einzelner Maßnahmen in einem geeigneten **Marketing-Mix**. Dadurch

schaffen wir eine Plattform, über die einzelne „Success Stories“ im Wettbewerb sichtbar und im **Orchester** der Wettbewerber gehört werden. Über die Themen- und Netzwerk-Plattform des VATM können die Unternehmen ihre „Wertschöpfung“ im Markt erhöhen und von einer hohen Reputation des VATM als zuverlässiger und glaubwürdiger Ansprechpartner für die politische und öffentliche Entscheidungslandschaft profitieren – bei Bund, Ländern, auf EU-Ebene sowie bei Medien und Wettbewerbern.

Die Stärke und damit der Erfolg des VATM als einer der wichtigsten Interessenvertretungen im deutschen Telekommunikationsmarkt beruhen nicht nur auf der Anzahl unserer Mitglieder, sondern in erster Linie auf der Bindung unserer Unternehmen an den Verband. Nicht nur die Unternehmen, die uns seit Jahren „die Stange halten“, sondern auch diejenigen, die ganz neu in unsere „Community“ stoßen, pflegen und **binden wir über eine integrierte Kommunikation**. Sie ist unsere Kernkompetenz und der Schlüssel für eine erfolgreiche Verbandsarbeit. Ausdruck findet sie in einer ausgeprägten **Kampagnenfähigkeit**, vielfältigen Medienkooperationen, Event- und Sponsoringmöglichkeiten, Schaffung von Wertschöpfungspartnerschaften und Beteiligung an Themen-Workshops sowie einer Vernetzung der Kommunikation über unsere zukünftigen Social-Media-Aktivitäten seit Januar 2011.

Neu „verpartnert“ mit dem VATM sind zudem unsere „StartUPs“ im Breitbandausbau. Losgelöst von einer regulären Mitgliedschaft hat sich bereits eine Vielzahl dieser kleinen und mittelständischen Unternehmen mit geringem Umsatz an das Informationsnetzwerk des VATM angeschlossen – mit dem Ziel, auch ihr Wachstum zu fördern und Mitglieder von morgen zu binden.

Markus Haas, Geschäftsführer
Corporate & Legal Affairs O2,
Hauptsponsor des
VATM-Sommerfestes 2010.



„Wettbewerb verbindet“ –
dies gilt auch für den engen Zusammenschluss
der TK-Wettbewerber im VATM, der den
Verband zu einer der wichtigen Interessenver-
tretungen im Markt gemacht hat.



Wir erhöhen Ihre Präsenz in den sozialen
Medien – Vernetzen Sie sich mit uns!
Dank Ipad & Co. ist die Technologie
greifbarer denn je geworden.



VATM-Marktzahlen:
Mehr als 14.000 „echte“ Leser
über 34 Tweets





VATM

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 hundert 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 44 Mrd. Euro gestemmt und Ende vergangenen Jahres rund 55.500 wettbewerbsfähige und zukunftssichere Arbeitsplätze in Deutschland geschaffen. Darüber hinaus sichern sie etwa 50 Prozent der Beschäftigung in den Zulieferbetrieben.

Von den Wettbewerbsunternehmen gehen zudem stetig deutliche Wachstumsimpulse für die deutsche Volkswirtschaft aus.

Unsere Mitglieder

Die ordentlichen Mitgliedsunternehmen des VATM sind zum großen Teil Töchter oder Beteiligungen von Firmen aus Europa und Übersee. Sie bieten komplette Telekommunikationsdienstleistungen an oder bedienen Teilbereiche: Festnetzanbieter, Mobilfunkunternehmen, Service-Provider (Internet und Sprachtelefonie) sowie Mehrwertdiensteanbieter mit Mail- und Fax-Diensten, Service-Rufnummern, Auskunftsservices oder Call-Centern. Zu den assoziierten Mitgliedern des Verbandes zählen TK-Ausrüster sowie Anbieter von Billing-Systemen und anderen Lösungen für die Branche. Die Mitgliederstruktur des VATM spiegelt damit die gesamte Bandbreite des Telekommunikationssektors in Deutschland 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

Die Mitarbeiter der VATM-Geschäftsstelle in den Büros Berlin, Köln und Brüssel vertreten die Interessen der Verbandsmitglieder im intensiven Dialog mit allen branchenrelevanten Institutionen und politischen Entscheidungsträgern.





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. Indem der Verband die wirtschaftliche Effizienz des Wirkens seiner Mitgliedsunternehmen unterstützt, fördert er die Liberalisierungs- und Deregulierungsprozesse der gesamten Branche.

Verbandsarbeit – kompetent und effektiv

Der VATM vertritt alle im Markt bestehenden Geschäftsmodelle. Dazu gibt es verschiedene Arbeitskreise und -gruppen, 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*
- *AK Europäische Union*
- *AK Sicherheit und Datenschutz*
- *AK Steuern*
- *AK Technik*
- *Arbeitsgruppe (AG) Open Access*
- *AG Qualität*
- *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 Mitgliederversammlung 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 zehn 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.

Die Vize-Präsidentin der Bundesnetzagentur, Dr. Iris Henseler-Unger, im Gespräch mit der Leiterin des VATM-Hauptstadtbüros, Solveig Orłowski, auf dem traditionellen VATM-Sommerfest, einem wichtigen Treffpunkt für TK-Branche, Politik, Regulierung und Journalisten.

Rund 420 Teilnehmer – und damit so viele Gäste wie noch nie – nutzten auf dem VATM-CeBIT-Abend die Gelegenheit zum Stelldichein der TK-Branche.





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 Mitglied des Aufsichtsrats der Vodafone D2 GmbH

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. Seit August 2008 ist er Mitglied des Aufsichtsrats der Vodafone D2 GmbH.

Dr. Andreas Albath

Andreas Albath (51) 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.

Nicolas Biagosch

Nicolas Biagosch, Jahrgang 1970, studierte in München und San Francisco Rechtswissenschaften. Er startete seine berufliche Laufbahn bei der Compaq Computer GmbH in München. Anfang 2000 wechselte er in die Internetbranche und war in leitender Funktion am Aufbau des Internet Service Providers Planet Internet in Berlin beteiligt. Seit 2002 war seine Heimat die Mobilfunkbranche und er begleitete bei

der E-Plus-Gruppe seit 2006 als Mitglied der Geschäftsleitung unter anderem simyo bereits seit der Gründung auf Seite des Gesellschafters. Im Mai 2010 wechselte er schließlich zur simyo GmbH und führt als CEO den weltweit größten rein Internet-basierten Mobilfunkanbieter.



Dr. Andreas Albath

Vorstandsvorsitzender (CEO)
der telegate AG



Nicolas Biagosch

CEO simyo GmbH und Mitglied der
Geschäftsleitung der E-Plus Mobilfunk
GmbH & Co. KG



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
von Colt Technology Services GmbH in
Deutschland und Managing Director
der Colt Country Region*

Dr. Jürgen Hernichel

Dr. Jürgen Hernichel ist seit November 2008 Vorsitzender der Geschäftsführung von Colt in Deutschland. Darüber hinaus ist er seit Juli 2009 Managing Director der Colt Northern Region und seit September 2010 Managing Director der Colt Country Region (Belgien, Dänemark, Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Irland, Italien, Niederlande, Portugal, Österreich, Schweden, Schweiz und Spanien). 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 Industriebau als Berater für Hard- und Softwareprojekte 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

Hans-Joachim Iken

Hans-Joachim Iken trat zum 1. Januar 2007 in die Geschäftsführung der EWE TEL GmbH (Oldenburg) ein und verantwortete dort zunächst den technischen Bereich, von Januar 2009 bis Oktober 2009 auch den vertrieblichen Bereich. Hans-Joachim Iken ist seit März 2007 Vorsitzender der Geschäftsführung.

Der gebürtige Norderneyer studierte von 1976 bis 1980 Maschinenbau an der FH Kiel (Abschluss Dipl.-Ing.) und anschließend zusätzlich zwei Jahre ebenfalls in Kiel Wirtschaftswissenschaften (Abschluss Dipl.-Wirtsch.). Seine berufliche Laufbahn startete der heute 53-jährige von 1982 bis 1985 bei den Thyssen Nordseewerken in Emden im Bereich Planung und Schiffbau. 1985 wechselte Hans-Joachim Iken zur EWE AG (Oldenburg), übte verschiedene

Tätigkeiten in Oldenburg, Leer und Brandenburg aus, ehe er von 1992 bis 1997 Leiter der Betriebsabteilung Cloppenburg des Energiedienstleisters wurde. Von 1997 bis 2000 leitete er die EWE-Betriebsabteilung Brandenburg. Gleich mehrere leitende Positionen im EWE-Konzern bekleidete Hans-Joachim Iken vom Jahr 2000 an. So war er bis 2004 Geschäftsführer von EWE Wasser (Oldenburg) und zugleich bis Ende 2006 Leiter der Abteilung Vertrieb Gas der EWE AG. Von 2000 bis 2007 stand er zudem der EWE Polska in Poszan (Polen) als Vorstand vor. Zum 1. Januar 2007 wechselte Hans-Joachim Iken als Geschäftsführer zur EWE TEL GmbH, dem 100-prozentigen Tochterunternehmen der EWE AG. Hans-Joachim Iken ist verheiratet, Vater von zwei Kindern und lebt mit seiner Familie in Cloppenburg.



Hans-Joachim Iken

Geschäftsführer der EWE TEL GmbH

Johannes Pruchnow

Johannes Pruchnow verantwortet seit Juli 2009 als Managing Director Business den Geschäftskundenbereich von Telefónica O2 Germany GmbH & Co. OHG.

Zuvor war er mehrere Jahre CEO von Telefónica Deutschland und baute in dieser Zeit das DSL-Wholesale-Geschäft auf. Pruchnow blickt auf

über zehn Jahre Erfahrung bei der Managementberatung McKinsey & Company zurück, zuletzt als Partner für Projekte in den Bereichen Telekommunikation, Medien, Informationstechnologie und Consumer Electronics.

Pruchnow wurde 1965 in Bayreuth geboren, ist verheiratet und hat zwei Kinder.



Johannes Pruchnow

Geschäftsführer Business 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

URL: 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.

Neustädtische Kirchstraße 8

10117 Berlin

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

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

E-Mail: berlin@vatm.de

URL: 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

URL: 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

010012 Telecom GmbH

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

01051

WWW.01051.COM

01051 Telecom GmbH

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

1&1

1&1 Internet AG

Elgendorfer Str. 57
56410 Montabaur
Tel.: +49 (0) 721 - 96 00
www.lund1.de

acoreus

acoreus AG

Schifferstr. 166
47059 Duisburg
Tel.: +49 (0) 203 – 488 01-0
www.acoreus.de

AIRDATA

AIRDATA AG

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

Alcatel-Lucent

Alcatel-Lucent Deutschland AG

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

alvarion
Your Open WiMAX Choice

Alvarion GmbH

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

ALEXANDER
Unternehmensberatung GmbH

Alexander Unternehmensberatung GmbH

Liersbachtal 12
53506 Hönnigen
Tel.: +49 (0) 68 61 – 915 070
www.alexander-unternehmensberatung.de

ASTRA Broadband
Services

ASTRA Broadband Services S. A.

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

arvato infoscore

**arvato infoscore
BFS finance Münster GmbH**

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



aspedia GmbH

Roßlauer Weg 5
68309 Mannheim
Tel.: +49 (0) 621 – 716 00-0
www.aspedia.de



BT (Germany) GmbH & Co. OHG

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



Berthold Sichert GmbH

Kitzingstr. 1 - 5
12277 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 74 707-0
www.sichert.com



bn:t Blatzheim Networks Telecom GmbH

Pennefeldsweg 12
53177 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 95 707-0
www.bn-online.net



Callax Telecom Holding GmbH

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



Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH

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



Celerant Consulting GmbH

Neuer Zollhof 2
40221 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 58 33 00 33
www.celerantconsulting.com



Cisco Systems GmbH

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

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

CMS Hasche Sigle

Lennestraße 7
10785 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 20360-0
www.cms-hs.com



Colt Technology Services GmbH

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



Warum mehr bezahlen?

Communication Services Tele2 GmbH

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

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



Comdialog GmbH

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



DB Kommunikationstechnik GmbH

Alfred-Herrhausen-Allee 1
65760 Eschborn
Tel.: +49 (0) 69 – 265 484 93
www.dbkommunikationstechnik.de



Dell GmbH

Unterschweinstiege 10
60549 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 – 97 92-0
www.dell.de/services



Dialogic Deutschland GmbH

Dornierstr. 6
71272 Renningen
Tel.: +49 (0) 7159 – 40 66-0
www.dialogic.com/de



Diamond GmbH

Leinfelder Str. 64
70771 Leinfelden-Echterdingen
Tel.: +49 (0) 711 – 790 89-0
www.diamond.de



DNS:NET Internet Service GmbH

Ostseestr. 111
10409 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 667 65-0
www.dns-net.de

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

Dr. Schwarz-Schilling & Partners GmbH

Portlandweg 1 / Rheinwerk 2
53227 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 976 61 51
www.schwarz-schilling.de



Drillisch AG

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



dtms GmbH

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



ECT

ECT Vertriebs- & Servicegesellschaft mbH

Ridlerstr. 55
80339 München
Tel.: +49 (0) 89 – 95 46 09-0
www.ect-telecoms.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



VORWEG GEHEN

envia TEL GmbH

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

E-PLUS GRUPPE



E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG

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



ERICSSON

**Ericsson GmbH
Ericsson Services GmbH**

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



Ergon Informatik AG

Kleinstr. 15
CH-8008 Zuerich
Tel.: +41 44 - 268 89 54
www.ergon.ch



Eutelsat S.A.

Im Mediapark 6a
50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 65 00 45-0
www.eutelsat.de



EWE TEL GmbH

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



Filiago GmbH & Co. KG

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



Flexagon GmbH

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



**Forum Finance & Management
Group GmbH**

Kieler Str. 16
41540 Dormagen
Tel.: +49 (0) 2133 – 47 93 49-0
www.forumgroup.de



freenet AG

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

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



GABO mbH & Co. KG

Hofmannstraße 52 - 54
81379 München
Tel.: +49 (0) 89 – 78590-0
www.gabo.de



GoYellow GmbH

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



Hughes Network Systems GmbH

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



inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA

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



ipoque GmbH

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



IBM Deutschland GmbH

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



IN-telegence GmbH & Co.KG

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



ICA-Media GmbH & Co. KG

Wilhelm-Busch-Str. 14a
41541 Dormagen
Tel.: +49 (0) 2133 – 210 395
www.lanspot.de



Komm-Kontroll GmbH

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



mr.net group

your net solutions partner

mr.net group GmbH & Co. KG

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



mvox technologies AG

Nikolausstr. 4
84518 Garching a. d. Alz
Tel.: +49 (0) 8634 – 624 97-0
www.mvox.de



NU Informationssysteme GmbH

Bahnhofstr. 4
01587 Riesa
Tel.: +49 (0) 3525 – 657 33-0
www.nugmbh.de



OC&C Strategy Consultants GmbH

Neuer Zollhof 1
40221 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 86 07 200
www.occstrategy.com



mcn tele.com AG

Franziska-Bilek-Weg 9
80339 München
Tel.: +49 (0) 89 – 750 750-0
www.mcn-tele.com



multiConnect GmbH

Wilhelm-Hale-Str. 50
80639 München
Tel.: +49 (0) 89 – 210 83 88 20
www.multiconnect.de



NEXT ID GmbH

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



Nokia Siemens Networks GmbH & Co. KG

St.-Martin Strasse 76
81541 München
Switchboard: +49 (0) 89 - 5159-01
www.nokiasiemensnetworks.com



Pan Dacom Direkt GmbH

Dreieich Plaza 1b
63303 Dreieich
Tel.: +49 (0) 6103 – 932-0
www.pandacom.de

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



PGmedia Telecom GmbH

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



Power PLUS Communications AG

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



purtel.com GmbH

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



QuestNet GmbH

Karl-Liebnecht-Str. 126
03046 Cottbus
Tel.: +49 (0) 355 – 357 59 00
www.questnet.de



Ihre Premium-Alternative

QSC AG

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



RadiCens KG

Hauptstr. 15
74321 Bietigheim-Bissingen
Tel.: +49 (0) 7142 – 788 90 555
www.moobicent.de



Sachverständigen-Sozietät Dr. Schwerhoff

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



Sacoin GmbH

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



SBR Juconomy Consulting AG

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



SCHUFA Holding AG

Kormoranweg 5
65201 Wiesbaden
Tel.: +49 (0) 1805 - 724832 *
www.schufa.de



SCI GmbH

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

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

seim&giger

Beratungsgesellschaft mbH

seim & giger
Beratungsgesellschaft mbH

Im Sonntal 9
65232 Taunusstein
Tel.: +49 (0) 6128 – 247318
www.seim-partner.de



sms eSolutions GmbH

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



tekit Consult Bonn GmbH

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

TeliaSonera

**TeliaSonera International Carrier
Germany GmbH**

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



telegate AG

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

simfonics

Simfonics GmbH

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



SprintLink GmbH

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



einfach leicht verbunden. überall.

Televersa Online GmbH

Siemensstraße 22
84051 Essenbach / OT Altheim
Tel.: +49 (0) 871 – 95364 - 202
www.televersa-online.de



**Teleconsult Kommunikationstechnik GmbH
Dienstleistungs- und Vertriebsgesellschaft**

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



Telefónica O2 Germany GmbH & Co. OHG

Georg-Brauchle-Ring 23-25
80992 München
Tel.: +49 (0) 89 – 24 42-0
www.o2.de/unternehmen



Das verbindende Element

TeleMark

Telekommunikationsgesellschaft Mark mbH

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

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



TKF (BV Twentsche Kabelfabriek)
 Spinnerstraat 15
 NL-7480 AA Haaksbergen
 Tel.: +31 (0) 53 – 5732 255
 www.tkf.nl



**TNO Information and
 Communication Technology**
 Brassersplein 2
 NL-2612 CT Delft
 Tel.: +31 (0) 88 – 866 70 00
 www.tno.nl



**TSD Telecom Service Deutschland
 GmbH & Co. KG**
 Waltersweierweg 5
 77652 Offenburg
 Tel.: +49 (0) 1805 – 00 79 55 *
 www.tsd-telecom.de



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

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



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



Viprinet GmbH
 Mainzer Straße 43
 55411 Bingen am Rhein
 Tel.: +49 (0) 6721 – 49030-0
 www.viprinet.com

versatel

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



vodafone

Vodafone D2 GmbH
 Am Seestern 1
 40547 Düsseldorf
 Tel.: +49 (0) 211 – 533-0
 www.vodafone-deutschland.de



Xantaro Deutschland GmbH
 ABC-Straße 45
 20354 Hamburg
 Tel.: +49 (0) 40 – 413 498-0
 www.xantaro.net



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



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.
Neustädtische Kirchstraße 8
10117 Berlin

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

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

E-Mail: berlin@vatm.de

URL: www.vatm.de

Alle Rechte der Verbreitung des „VATM-Jahrbuch 2010/2011“
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 2010/2011:

4.000 Exemplare

Schutzgebühr:

15,00 €

Stand 31.12.2010



Hauptstadtbüro:

Neustädtische Kirchstraße 8
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