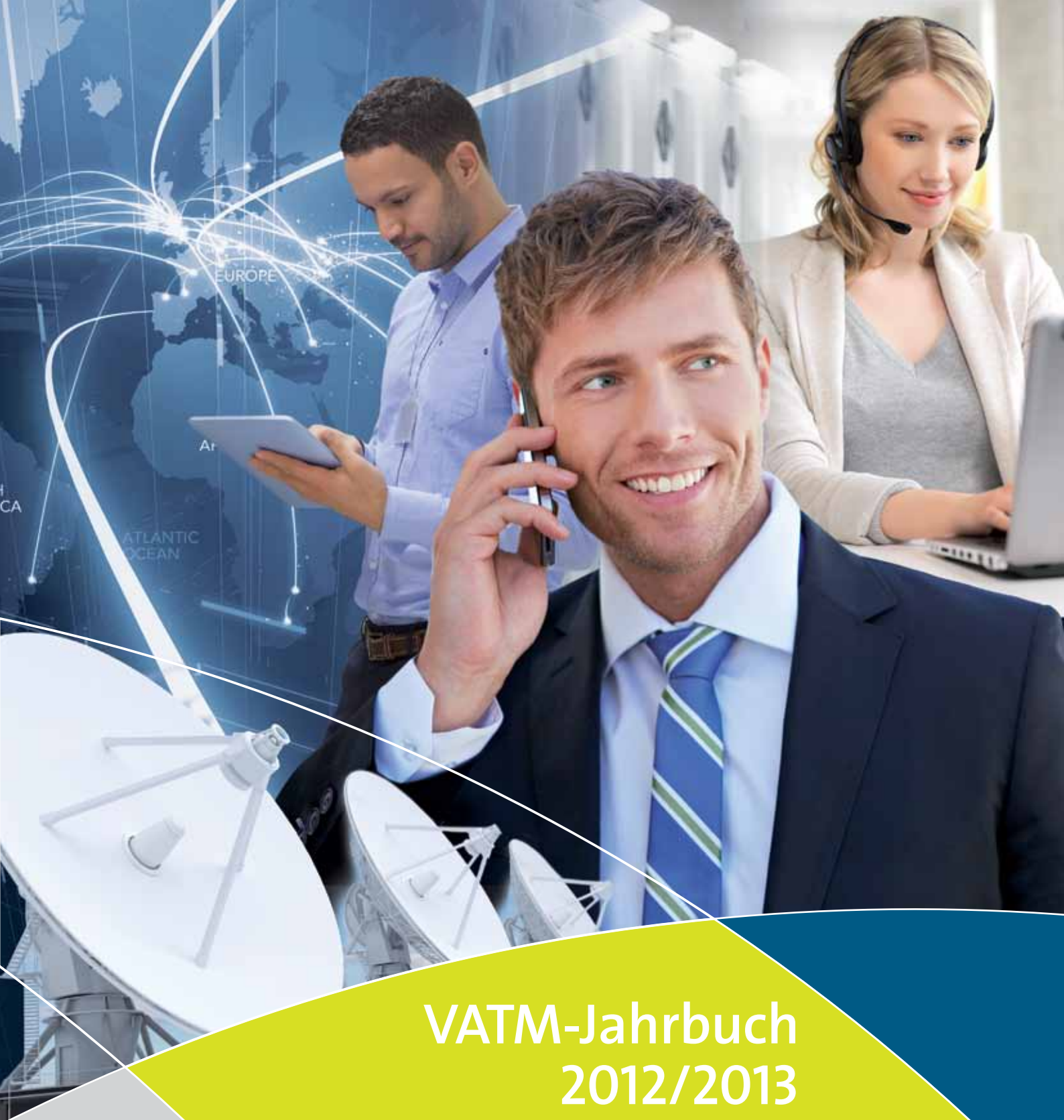




VATM-Jahrbuch 2012/2013

Telekommunikation und
Mehrwertdienste in Deutschland

Mit freundlicher
Unterstützung von

versatel

vatm
Wettbewerb verbindet



FLEXAGON®

Optimale Lösungen für Ihren geschäftlichen Erfolg

**Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches 2013
und freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit**

**| S/PRI-Zertifizierungen
| Order- & Vertragsplattform für
| WITA, WITA ESS, WBCI, S/PRI**

**| Konverter ESAA / WITA
| Call Collection & Mediation**

**| Provisionsabrechnungen
| ACS-Lösungen**

**Telefon: 089-36 089 180
Fax: 089-36 089 188**

**Marsstr. 21
80335 München**

**info@flexagon.de
www.flexagon.de**

Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

	2011	2012	Veränderung
Umsätze	32 Mrd. €	33,1 Mrd. €	+ 3,44 %
Investitionen	3,3 Mrd. €	3,1 Mrd. €	- 6,06 %
Mitarbeiter (ohne Zulieferer)	53.700	53.500	- 0,37 %
Anzahl Komplettanschlüsse (inkl. VoIP)	11 Mio.	11,2 Mio.	+ 1,82 %
Anzahl DSL-Anschlüsse (ohne Reseller)	9,3 Mio.	9,2 Mio.	- 1,08 %
Anzahl SIM-Karten	76,4 Mio.	79,5 Mio.	+ 4,06 %

Inhaltsangabe

<i>Vorwort, Gerd Eickers, Präsident des VATM</i>	6
<i>Treiber und Getriebener: Der TK-Markt im Jahr 15 nach der Liberalisierung, Jürgen Grützner, Geschäftsführer des VATM</i>	8

Blick auf ...

<i>Berlin: Solveig Orlowski, Leiterin des VATM-Büros Berlin</i>	12
<i>Washington: Dr. Axel Spies, VATM-„Washington-Office“</i>	13

Gastbeiträge

<i>Im Interview: „Greift der Wettbewerb, profitiert der Verbraucher automatisch“, Anne Ruth Herkes, Staatssekretärin im BMWi, und Thomas Ellerbeck, VATM-Vizepräsident</i>	14
<i>Gewährleistung chancengleichen Wettbewerbs, Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur</i>	18
<i>Ausblick: Die nächste Revolution der vernetzten Gesellschaft, Prof. Dr. Jens Böcker, Professor für Betriebswirtschaftslehre und Marketing an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg</i>	22

Bundespolitische Perspektiven für die TK-Branche 2013

<i>Vier Säulen der Breitbandstrategie, Hermann Gröhe MdB, Generalsekretär der CDU Deutschland</i>	26
<i>Nicht den Anschluss verlieren: Telekommunikationspolitik ist Teil der Daseinsvorsorge, Andrea Nahles MdB, Generalsekretärin der SPD</i>	27
<i>Zugangsgerechtigkeit schaffen und Fortschritt beschleunigen, Steffi Lemke, Politische Bundesgeschäftsführerin von BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN</i>	28

Europa

<i>BEREC: Think Tank und Enabler für eine europäisch harmonisierte IKT-Politik, Dr. Georg Serentschy, Geschäftsführer der RTR-GmbH für den Fachbereich Telekommunikation und Post, BEREC Chairman 2012 und BEREC Vice Chairman 2013</i>	30
<i>Der europäische Datenschutz als Goldstandard, Jan Philipp Albrecht MdEP, Innen- und justizpolitischer Sprecher der Grünen Europafraktion und Berichterstatter des Europäischen Parlaments für die neue EU-Datenschutzverordnung</i>	34
<i>Blick auf Brüssel: Michael Hattermann, Leiter des VATM-Büros Brüssel</i>	36

Festnetz und Breitbandausbau

<i>Breitband ist das Schlüsselthema für den ländlichen Raum, Ingbert Liebing MdB, Vorsitzender der Koalitionsarbeitsgruppe „Ländliche Räume und regionale Vielfalt“ und Vorsitzender des Arbeitskreises Küste der CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag</i>	38
<i>Statement Norbert Westfal, Geschäftsführer EWE TEL GmbH</i>	40
<i>Statement Patrick Langelaan, Leiter Vertrieb National Accounts DACH der Alcatel-Lucent Deutschland AG</i>	42
<i>Statement Alexander Lucke, Geschäftsführer DNS:NET Internet Service GmbH</i>	43
<i>Statement Thorsten Klein und David Zimmer, Gesellschafter in exio KGaA</i>	44



<i>Statement Gregor Kellner, Geschäftsführer Kellner Telecom GmbH</i>	45
<i>Statement Dr. Ernst-Olav Ruhle, Vorstand, und Matthias Ehrler, Principal SBR Juconomy Consulting AG</i>	46
<i>Statement Jens Weller, Geschäftsführer toplink GmbH</i>	47
<i>Statement Johannes Pruchnow, Geschäftsführer Versatel GmbH</i>	48
<i>Statement Uwe Beyer, Senior Referent Regulierung der Vodafone D2 GmbH</i>	49

-> Geschäftskundenmarkt

<i>Statement Dr. Jürgen Hernichel, Vorsitzender Geschäftsführung Colt Technology Services GmbH</i>	50
--	----

-> Breitbandausbau mit Satellitentechnologie

<i>Statement Utz Wilke, Geschäftsführer Filiago GmbH & Co KG</i>	52
<i>Statement Udo Neukirchen, Director Sales & Marketing Tooway, Eutelsat Deutschland</i>	53

-> Finanzierungsmöglichkeiten beim Breitbandausbau

<i>Statement Oliver Pfeiffer, Geschäftsführer mr. net services GmbH & Co. KG</i>	54
<i>Statement Dipl. Ökonom, MBA Stephan Meintrup, Geschäftsführer SCI Service Communication International GmbH</i>	55

Netzstrukturen für die Zukunft

<i>Statement Robert Hoffmann, Vorstandssprecher und Vorstand Hosting 1&1 Internet AG</i>	56
<i>Statement Benjamin Wolf, Geschäftsführer init.voice GmbH</i>	58
<i>Statement Stephan Drescher, Geschäftsführer envia TEL GmbH</i>	59
<i>Statement Dieter Birmoser, Geschäftsführer Flexagon GmbH</i>	60
<i>Statement Toni Cheng, Chief Executive Officer, und Olaf Reus, Mitglied der Geschäftsleitung und Director Public Affairs & Communications, Huawei Technologies Deutschland GmbH</i>	61
<i>Statement Eric Schneider, 1. Vorsitzender M2M Alliance</i>	62

Mobile Kommunikation

<i>Gastbeitrag Tobias Gödderz M.A., Business Manager Analysen infas geodaten GmbH</i>	64
<i>Statement Vlasios Choulidis, Vorstand Vertrieb und Marketing Drillisch AG</i>	66
<i>Statement Nicolas Biagosch, CEO simyo GmbH und Mitglied der Geschäftsleitung E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG</i>	67
<i>Statement Markus Haas, Vorstand Strategie und General Counsel der Telefónica Deutschland Holding AG</i>	68
<i>Statement Thorsten Dirks, CEO E-Plus Gruppe</i>	69
<i>Statement Stefan Koetz, Vorsitzender Geschäftsführung Ericsson GmbH</i>	70
<i>Statement Christoph Vilanek, Vorstandsvorsitzender freenet AG</i>	71

Herausforderung und Perspektiven für Auskunfts- & Mehrwertdienste

<i>Statement Dr. Christian Kühl, Sprecher der Geschäftsführung dtms GmbH</i>	72
<i>Statement Ali Ünlü, Geschäftsleitung 010012 Telecom GmbH, und Thorsten Hochhuth, Geschäftsleitung 010012 Telecom GmbH, Leiter Recht & Personal</i>	73
<i>Statement Karsten Rudloff, Geschäftsführer mr. next id GmbH</i>	74
<i>Statement Elio Schiavo, Vorstandsvorsitzender telegate AG</i>	75

ITK und Energiewirtschaft

<i>Statement Joachim Depper, Geschäftsführer MediaanABS Deutschland GmbH</i>	76
<i>Statement Dr. Bernd Schlobohm, Vorstandsvorsitzender QSC AG</i>	78
<i>Statement Prof. Dr. Michael Laskowski, Leiter Förderprojekte, Projektleiter E-DeMa RWE Deutschland AG</i>	79

Neue TV-Welten

<i>Statement Wolfgang Jäger, Gesellschafter und Prokurist BIG Medienversorgung GmbH</i>	80
<i>Statement Thomas F. Ross, Partner in der Unternehmensberatung IBM Global Business Services und Leiter des Bereichs Media & Entertainment</i>	81
<i>Statement Stefan Meyerolbersleben, Senior Manager Live Reply GmbH</i>	82

Markt, Meinung und Entwicklungen

<i>Statement Nina Wegner, CEO BT Germany</i>	84
<i>Statement Dr. Eric Heitzer, Rechtsanwalt, Rechtsanwälte Daniel Hagelskamp & Kollegen</i>	85
<i>Statement Thomas Schroer, Director Service Provider Marketing Dialogic Corporation</i>	86
<i>Statement Udo Nadolski, Geschäftsführer Harvey Nash GmbH</i>	87
<i>Statement Markus Willmann, Sales Director Central Europe Hughes Europe</i>	88
<i>Statement Elmar Körner, Geschäftsführer sms eSolutions GmbH</i>	89
<i>Statement Michael Pickhardt, Geschäftsführer TDT GmbH</i>	90
<i>Statement Peter Schulte, Geschäftsführer Xantaro Deutschland GmbH</i>	91

Kommunikation 2012

<i>Corinna Keim, Leiterin Kommunikation und Presse</i>	92
--	----

Der VATM

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



Gerd Eickers

Präsident des VATM und Mitglied des
Aufsichtsrats der QSC AG

Vorwort

TK-Branche im Wandel

15 Jahre ist es her, dass der Startschuss für die Öffnung des Festnetz-Telekommunikationsmarktes in Deutschland fiel. Heute gehört der deutsche TK-Markt zu den wettbewerbsintensivsten in Europa und der Kunde zahlt nur noch einen Bruchteil für seine Telefonate – im Festnetz laut Eurostat weniger als drei Prozent des Preises von damals. Vor nur etwas mehr als zehn Jahren hat eine Übertragungsgeschwindigkeit von zwei Mbit/s für Geschäftsleute noch 3.000 Mark pro Monat gekostet. Die Entwicklung ist also enorm.

Doch auch 15 Jahre nach der Liberalisierung gibt es im TK-Markt alle Hände voll zu tun. Das zeigen auch die Beiträge dieses Jahrbuchs. So stehen 2013 unter anderem wichtige Entscheidungen zur Entgeltregulierung auf deutscher und EU-Ebene sowie zur Nutzung der Vectoring-Technologie an. Wir brauchen ein technologie-, innovations- und investitionsfreundliches Umfeld. Kurz gesagt: Wir brauchen Wettbewerb.

In einer Welt von Flatrates und zugleich technologischer Innovationen wird die TK-Branche immer mehr zum Innovationstreiber in anderen Branchen. Unsere Branche ist schon lange nicht mehr „nur“ für Telefon und Internet zuständig. Neue Anwendungen werden kommen und die Welt immer weiter mit Informationen vernetzen. Sinnvoll wäre, dass Ihre Waschmaschine sich zum Beispiel meldet, bevor sie kaputtgeht und Ihnen mitteilt, dass eine Welle heißläuft. Das „Internet der Dinge“ ist eines der Wachstumsfelder, mit dem neue Arbeitsplätze geschaffen und Synergien zum volkswirtschaftlichen Nutzen generiert werden. Auch eine Energiewende ohne Machine-to-Machine-Kommunikation könnte es nicht geben. Aus Sicht der Endverbraucher sind E-Health und eCall Beispiele für starke Entwicklungs-

bereiche. Verbesserte Sicherheit, Service und geringere Kosten sind wichtige Treiber. Cloud Computing wird ebenfalls weiter an Fahrt aufnehmen. Immer mehr Anwendungen und Service funktionieren nur noch so – auch bei der privaten Nutzung. Bei Cloud Computing kann auch die TK-Branche ihr Know-how in Prozessautomatisierung einsetzen.

Wieder beschäftigt sich unser Jahrbuch mit den Trendthemen und Herausforderungen für die Wirtschaft. Prof. Dr. Jens Böcker, Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, wagt einen Ausblick auf „Die nächste Revolution der vernetzten Gesellschaft“. Die Staatssekretärin im Bundeswirtschaftsministerium, Anne Ruth Herkes, diskutiert mit VATM-Vizepräsident Thomas Ellerbeck, Geschäftsführer bei der Vodafone Deutschland, in einem Doppelinterview über die Weichenstellungen für den TK-Markt.

Freuen Sie sich zudem auf die Beiträge von Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur, des Europaabgeordneten Jan-Philipp Albrecht sowie Entscheidern aus den mehr als 120 Mitgliedsunternehmen des Verbandes. Diese Publikation bietet einmal mehr eine umfassende Bilanz und einen Ausblick für Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland.

Einen besonderen Blick werfen wir im Bundestagswahljahr auf die Positionen und Pläne der Parteien. Lesen Sie in drei Beiträgen mehr zu den auch für den Infrastrukturausbau so wichtigen bundespolitischen Perspektiven für die TK-Branche. Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre. Wie immer möchten wir mit diesem Jahrbuch auch zum konstruktiven Dialog anregen.

Ihr
Gerd Eickers



purtel.com

„die führende VoIP-White-Label-Plattform für Weisse Flecken Netzbetreiber“

- Bereits über 50 Mandanten - DSL-, Funk-, Breitbandkabel-, FttH- & Satelliten-Netzbetreiber vertrauen dieser Plattform
- automatisierte Prozesse für Rufnummern-Portierung, Rufnummern-Bestellung und Verzeichniseintrag
- Kalkulieren Sie Ihre Endkumentarife mit dem Produktcreator
- Integriertes Billing-Modul für Ihre Endkunden-Rechnungen automatisch per Knopfdruck
- ACS-Dienst für die automatische Konfiguration Ihrer Endkundenhardware
- Qualifizierter Support unterstützt Sie bei der Einführung sowie in Ihren täglichen Fragen

www.purtel.com

purtel



Jürgen Grützner
Geschäftsführer des VATM

Ausblick

Treiber und Getriebener: Der Telekommunikationsmarkt im Jahr 15 nach der Liberalisierung

Zu einer der Säulen unserer Marktwirtschaft hat sich im Jahre 15 nach der Liberalisierung die Telekommunikationsbranche entwickelt. Mit ihren Innovationen treibt sie seit Jahren die wirtschaftliche Entwicklung anderer Branchen.

Die Prognosen über das Volumen des Datentransfers in den kommenden Jahren lesen sich geradezu schwindelerregend: Im Jahr 2016 soll der Datenverkehr in Deutschland 68 Exabyte (EB) betragen (2011: 19 EB), der mobile Datenverkehr von 2011 bis 2016 um das 21-fache von monatlich 18 auf 394 Petabyte (PB) steigen. (Quelle: Cisco Visual Networking Index, 2011-2016).

Auch der Aufbau einer stabilen und sicheren energetischen Versorgung mithilfe neuer Energien – als einer der dringlichsten Punkte auf der politischen Agenda – ist ohne eine entsprechende TK-Infrastruktur nicht realisierbar.

Diesen vielfältigen und vielschichtigen Herausforderungen an unsere Branche steht jedoch ein politisches und regulatorisches Rahmenkonzept gegenüber, das leider weder in der EU noch in Deutschland den Investitionswettbewerb und den Breitbandausbau wirksam genug fördert. Stabilität darf eben nicht Stillstand bedeuten. Wir brauchen Mut, um neue Impulse zu setzen.

TAL-Erhöhung:

Stillstand beim Glasfaserausbau droht

Beste Beispiel dafür sind die Preise für die Nutzung der Teilnehmeranschlussleitung (TAL), die die Deutsche Telekom massiv um fast 23 Prozent erhöhen will (von derzeit 10,08 auf 12,37 Euro) und dabei von Stabilität spricht. Ein entsprechender Antrag liegt der Bundesnetzagentur (BNetzA) vor. Zu hohe Mietpreise für die KVz-TAL behindern den Breitbandausbau

bis zum Kabelverzweiger massiv. Beim Netzausbau bis zu den grauen Verteilerkästen am Gehwegrand entscheidet sich, ob Deutschland eine flächendeckende Versorgung mit 50 Mbit/s und mehr erreichen kann. Der Ausbau mit Glasfaser bis in alle Häuser – FTTH – wird eher 20 als 10 Jahre dauern. Glasfaser muss daher zumindest bis in die Gemeinden gelegt werden. Wer aber hier investieren will – und dies sind fast ausschließlich die Wettbewerber der Telekom – darf nicht mit Mietentgelten für die letzten hundert Meter vom Ausbau abgehalten werden, die aufgrund eines fiktiven Neubaupreises für das weitgehend abgeschriebene Kupfernetz festgelegt werden.

Der Zugang zur letzten Meile via Kabelverzweiger und Schaltverteiler ist essenziell gerade für den Breitbandausbau in ländlichen Regionen. Hier müssen die Planungs- und Zugangsbedingungen so optimiert werden, dass ein Ausbau gefördert und nicht behindert wird.

Neuausrichtung der Breitbandpolitik dringend notwendig

Die Breitbandpolitik des Bundes und der Länder muss sich neu ausrichten, um den Breitbandausbau in ländliche Regionen hinein voranzubringen. Unterstützt werden müssen gerade die Wettbewerber, denn sie sind es, die regional vor Ort den Ausbau verwirklichen.

Eine neue strategische Ausrichtung des Breitbandausbaus für Deutschland, die wir gerade mit Blick auf die Bundestagswahl im Herbst von allen Parteien erwarten, muss daher berücksichtigen, dass

- die TV-Kabelnetzbetreiber den Ausbau auf dem Land nicht forcieren können, sondern bei etwa 60-prozentiger Versorgung wesentlich den Marktanteil in den Ballungsgebieten erhöhen;



- die Telekom Deutschland genau dort ihre Marktanteile verteidigt, indem sie den eigenen Breitbandausbau forcieren will (Vectoring-Strategie);
- der FTTB/FTTH-Ausbau ebenfalls vorrangig in dicht besiedelten Regionen wirtschaftlich sinnvoll ist und selbst dort nur sehr langsam um wenige Prozente im Jahr voranschreitet.

Es sind die Wettbewerber, die den Breitbandausbau treiben, denn:

- sie investieren verstärkt dort in den Netzausbau, wo mangels anderer Breitband-Angebote viele Kunden das eigene Netz wirtschaftlich sinnvoll auslasten – also außerhalb der bereits gut versorgten Gebiete;
- in vielen, vor allem ländlichen Regionen profitieren die Bürger von hohen Bandbreiten, wenn Glasfaser bis in den Ort gelegt wird.

Genau an dieser Stelle kommt es aber darauf an, dass die letzten Meter alte Kupferkabel der Telekom ohne Behinderungen und ohne künstlich hohe Preise – wie der derzeitige fiktive Kupferneubaupreis – zur Verfügung gestellt werden. Solange hier keine Verbesserungen erreicht werden, können wir den flächendeckenden Ausbau nicht oder nur mit Milliarden Subventionsmitteln erreichen.

Diese Zusammenhänge hatte die Arbeitsgruppe „Ländliche Räume – Regionale Vielfalt“ der Unions- und FDP-Bundestagsfraktionen klar im vergangenen Jahr in ihrem Abschlussbericht erkannt und in ihren Schlussfolgerungen berücksichtigt. Aufgrund des erheblichen Einflusses der Telekom im politischen Raum entfiel jedoch diese zukunftsweisende Passage wieder im Entschließungsantrag der Fraktionen.

Statt neue Wege aus der Sackgasse zu suchen und dann auch konsequent zu beschreiten,

führt die staatliche Beteiligung offenkundig weiterhin zu einem Schutzmechanismus, der nicht den Bürgern dieses Landes, sondern den kurzfristigen wirtschaftlichen Interessen des Staates und des Unternehmens Telekom nutzt.

Flächendeckender Breitbandausbau braucht politisches Umdenken und Mut. Das Zurückrudern der Politik hat die Telekom sogar ermutigt, zuletzt eine Remonopolisierung des Marktes zu fordern. Hier zog die Politik zu recht die Notbremse. Und nun verharret der Zug auf dem Gleis. Ohne aktive Förderung des Wettbewerbs durch die Politik werden wir dort stehen bleiben und weiter von Europa überholt werden. Politik sollte sich nicht darauf beschränken, das Schlimmste zu verhindern, sondern das Bestmögliche vorwärts zu bringen. Mit politischem Mut und Kraft kann der Zug wieder Fahrt aufnehmen und Deutschland endlich wieder zu dem machen, was es zu Beginn der Liberalisierung war: die treibende Kraft in Europa.

EU-Empfehlungspaket führt zu großer Verunsicherung

Wenig hilfreich ist auch das Empfehlungspaket der EU-Kommission zur Förderung eines großflächigen FTTH/B-Ausbaus. Ihre Empfehlungen sind für den deutschen Markt nicht zutreffend, laufen für die Wettbewerber ins Leere und fördern einseitig die Telekom. Der VATM hält es daher für absolut erforderlich, die Ausgestaltung der Empfehlung zur Kostenorientierung und Nichtdiskriminierung im Sinne des Wettbewerbs zu korrigieren, um auch zukünftig Innovationen im Markt weiter vorantreiben zu können.

Vectoring: Remonopolisierung verhindern

Neue Technologien wie Vectoring, die wesentliche Leistungssteigerung der heute eingesetzten VDSL2-Technik und damit eine

Zum inzwischen neunten Mal traf sich die im VATM organisierte Auskunft- und Mehrwertdienstbranche zum ganztägigen VATM-Workshop im Dezember 2012. Im Mittelpunkt standen aktuelle Themen und branchenspezifischer Entwicklungen wie Nummerierung, kostenlose Warteschleife und die Verbraucherrechtlinie.



Erhöhung der Datenübertragungsraten auf einem herkömmlichen Kupferkabel zwischen Kabelverzweiger und Kunden bewirken kann, dürfen nicht zu einer Remonopolisierung des Marktes missbraucht werden. Der von den Wettbewerbern der Telekom bereits erfolgte Glasfaserausbau bis zum Kabelverzweiger muss Bestandsschutz haben, ebenso wie weitere Investitionen in die Infrastruktur von allen Marktteilnehmern möglich bleiben müssen.

Nicht akzeptabel sind jedoch die Ausnahmebedingungen, die die Deutsche Telekom für sich in Anspruch nimmt und die in einem einseitigen Kündigungsrecht gipfeln. Forderungen, solche grundlegenden Zugangsrechte infrage zu stellen, erteilt der VATM eine klare Absage und setzt vielmehr auf gemeinsame Regeln für den Fall, dass zwei Unternehmen den gleichen Kabelverzweiger mit Glasfaser anschließen wollen. Von größter Bedeutung sind aber für Stadt und Land generell bestmögliche Vorleistungsprodukte, wie sie im NGA-Forum bereits definiert wurden.

*Sitzung des Arbeitskreises Regulierung
des VATM im Dezember 2012:
Die Themenpalette reichte von
Vectoring bis Verbraucherschutz.*



Schnittstellen: Garant für reibungslose Abläufe im Interesse der Kunden

Von zentraler Betreuung für die Zukunft des TK-Marktes sind Schnittstellen, die eine hohe Servicequalität der Wechselprozesse, Effizienzsteigerung und weniger Fehleranfälligkeit sowohl auf Seiten der Netzbetreiber als auch auf der Seite der Diensteanbieter ermöglichen. Der VATM hat die Schnittstellen-Entwicklung für den Telekommunikationsmarkt in großen Schritten vorangetrieben. Nachdem vor wenigen Monaten die standardisierte NGA-Order-Schnittstelle S/PRI (Supplier/Partner Requisition Interface) fertiggestellt werden konnte und die Testverfahren erfolgreich implementiert wurden, kann Anfang 2013 die Schnittstelle für den einheitlichen und reibungslosen Anbieterwechsel WBCI (WITA Based Carrier Interface) ihre Arbeit aufnehmen. Stabile Prozesse, preiswertere und weniger fehleranfällige Verfahren kommen ganz erheblich den Verbrauchern zugute.

Auskunfts- und Mehrwertdienste: wertvoll und wichtig

Hohe Servicequalität bei gleichzeitiger Berücksichtigung des Verbraucherschutzes steht im Mittelpunkt der Umsetzung der Warteschleifenregelung des Telekommunikationsgesetzes. Trotz der extrem schwierig umzusetzenden politischen Vorgaben ist den VATM-Mitgliedern aus dem Auskunfts- und Mehrwertdienstebereich eine vertretbare Lösung gelungen, die die Interessen der Kunden und der Verbraucher sowie technische und wirtschaftliche Belange angemessen berücksichtigt.

Leider waren weitergehende Lösungen aufgrund des Ignorierens der technischen Rahmenbedingungen im Rahmen der Gesetzesvorlage nicht möglich. Für die Zukunft muss gerade von politischer Seite verstärkt das Au-



genmerk darauf gerichtet werden, wie wichtig und wertvoll die Servicedienste per Telefon für die Bürger und die Unternehmen dieses Landes sind.

Mobilfunk und Satellitentechnologie: Eckpfeiler des Breitbandausbaus

Zwei rasante Jahrzehnte Mobilfunkgeschichte liegen hinter uns, bestimmt durch eine immer leistungsfähigere Technik bei gleichzeitig sinkendem Preisniveau. Für die Zukunft gilt es, die Erfolge der Digitalen Dividende I bei der Digitalen Dividende II weiter fortzuführen.

Für schnelle und kostengünstige Lösungen der Breitbandversorgung gerade in schwer und damit kostspielig auszubauenden Gebieten können und müssen auch die ständig steigenden Kapazitäten der Satelliten genutzt werden. Die hochleistungsfähigen Lösungen der Satellitenanbieter, wie sie bereits in der Schweiz ganz vorbildlich praktiziert werden, sind auch für Deutschland beispielhaft.

TK-Markt 2013

Hochleistungen werden auch in Zukunft die Branche bestimmen – eingefordert von unseren Kunden, getrieben durch immer neue technische und technologische Entwicklungen.

Mit Blick auf das weiterhin rasant wachsende Kommunikationsbedürfnis und den ebenso rasch wachsenden Datenaustausch liegt unser Augenmerk auf neuen Wegen der Zusammenarbeit und Kooperationen:

- intensiv auf dem Gebiet der Machine-to-Machine-Anwendungen mit der M2M Alliance,
- auf Cloud Computing und seinen Möglichkeiten sowie
- auf der Fortentwicklung neuer Geschäftsmodelle für VATM-Mitglieder. So ist es dem Verband nach langen Verhandlungen mit der

GEMA gelungen, die Rechte über die Weiter-sendung von Fernsehprogrammen zu sichern. VATM-Mitgliedern stehen zukünftig erhebliche Rabatte bei der Nutzung von Fernsehrechten zu. Für viele Unternehmen hat dies unmittelbar deutliche Kosteneinsparungen zur Folge oder derartige Kosteneinsparungen können zukünftig im Hinblick auf die sich wandelnden Geschäftsmodelle sichergestellt werden.

Ebenso wichtig ist uns die enge Zusammenarbeit mit Kommunen und ihren Versorgungsunternehmen beim Glasfaserausbau vor Ort. Kommunen, die diesen Schritt gehen wollen, brauchen vor allen Dingen Klarheit über die Chancen möglicher Geschäftsmodelle, über Kosten und Förderangebot, rechtliche Rahmenbedingungen und schließlich den praktischen Ausbau mit Glasfaser.

Gemeinsam mit renommierten, erfahrenen und kompetenten Partnern aus Consulting und Technologie, aus Anwaltskanzleien und Wissenschaft bietet der VATM ein detailliertes Beratungskonzept für Städte und Gemeinden auf dem Weg zum Hochgeschwindigkeitsnetz.

Maßgeblich vorangetrieben hat der VATM gemeinsam mit den zuständigen Fachorganisationen auch eine deutlich verbesserte Aus- und Fortbildung von Fachkräften für den Glasfaserausbau, ohne die der Glasfaserausbau bis hin zu jedem Haus überhaupt nicht zu realisieren sein wird.

Ohne Zweifel: Auch in Zukunft werden wir für Sie viel bewegen auf diesem spannenden TK-Markt.

Podiumsdiskussion beim VATM-Business-Breakfast mit der Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur, Dr. Iris Henseler-Unger. Open Access, der diskriminierungsfreie Zugang aller Diensteanbieter zu den neuen Glasfasernetzen, soll dem Breitbandausbau in Deutschland frischen Wind verschaffen. Gastgeber war die Vattenfall Europe AG.



Blick auf Berlin

Statement

Wirtschaftspolitik muss Investitionen in den Telekommunikationsmarkt stärker unterstützen

Politisch wird das Jahr 2013 von der im Herbst bevorstehenden Bundestagswahl dominiert. Besondere Aufmerksamkeit richten wir auf die für unsere Mitgliedsunternehmen relevanten Aussagen in den Wahlprogrammen der verschiedenen Parteien. Die größte Bedeutung kommt dabei einer **ordnungspolitisch klaren Ausrichtung der Wirtschaftspolitik** zu.

Seit vielen Jahren ist die **Telekommunikationsbranche der Wachstumsmotor der deutschen Wirtschaft**. Dies ist jedoch nicht selbstverständlich, sondern bedarf einer aktiven Unterstützung seitens der Politik.

Die Telekommunikationswirtschaft steht – ähnlich wie der Energiemarkt – vor der enormen Herausforderung des schrittweisen vollständigen Um- und Ausbaus der Hochleistungsnetze sowohl im Festnetz wie auch im mobilen Internet. Auch die Energiewende wird Deutschland nur meistern können, wenn die erforderlichen Kommunikationselemente und Schnittstellen für eine intelligente Netzsteuerung und Messung (Smart Grid / Smart Meter) entwickelt und bereitgestellt werden. Damit der Netzausbau schnellstmöglich und kostensparend geschehen kann und damit produktive Arbeitsplätze geschaffen werden, muss Politik investitionswillige Unternehmen aktiv unterstützen und die Nutzung zusätzlicher Frequenzen und damit dringend erforderlicher Bandbreite ermöglichen.

Die Nutzungsmöglichkeiten vorhandener Infrastrukturen müssen für alle Investoren verbessert werden, anstatt sie einzuschränken. Auch der Einsatz neuer Breitbandtechnologien, wie z.B. Vectoring, kann und muss investitions- und wettbewerbsfördernd gestaltet werden. Versuchen der Deutschen Telekom, Vectoring aus unternehmensstrategischen

Gesichtspunkten zur Remonopolisierung des Marktes zu nutzen, ist eine klare Absage zu erteilen.

Qualität und Kundenservice sind zentrale Wettbewerbsparameter. Insofern kommt dem Verbraucherschutz und einer Verbesserung von Kundenservices für die Unternehmen unserer Branche eine äußerst wichtige Rolle zu. Verbraucherschutz darf jedoch nicht über einer vernünftigen Wirtschafts- und Wettbewerbspolitik stehen und so die Weiterentwicklung sinnvoller Geschäftsmodelle verhindern und Arbeitsplätze vernichten.

Wir brauchen gut durchdachte Regeln für **innovative Dienste**, die für Verbraucher und Unternehmen jeden Tag von enormem Nutzen sind. Es darf nicht zugelassen werden, dass der vielfältige Markt der Mehrwertdienste durch unseriöse Geschäftsmodelle zerstört wird.

Unabhängig vom Ausgang der Bundestagswahlen ist mit Blick auf die im Herbst anstehenden Beratungen zum **künftigen Regierungsprogramm** ein klares Bekenntnis zu einer den Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt fördernden Wirtschaftspolitik dringend erforderlich. **In keinem anderen Land Europas werden die Investitionen in den Breitbandausbau so nachhaltig und in so großem Umfang von den Wettbewerbern getätigt.** Wir brauchen daher eine Wirtschaftspolitik, die diese deutsche Erfolgsgeschichte des TK-Marktes weiter fortschreibt und **den Wettbewerb sowie die Investitionsmöglichkeiten aller Unternehmen stärkt.** Nur so bringen wir die Energiewende und vor allem einen für die Bürger bezahlbaren Breitbandausbau flächendeckend auf den Weg. **So erhalten wir technischen Fortschritt und innovative Geschäftsmodelle statt neuer Monopolstrukturen.**



Solveig Orłowski

Leiterin des VATM-Büros Berlin



Intensive Gespräche am Rande des VATM-Sommerfestes im September 2012 in Berlin: Markus Haas, Vorstand Strategie und General Counsel der Telefónica Deutschland Holding AG, und Dr. Iris Henseler-Unger, Vizepräsidentin der Bundesnetzagentur. Foto: Frank Ossenbrink

Blick auf Washington

Statement

Präsident Obamas zweite Amtszeit: viele Baustellen und Herausforderungen

Das Thema TK-Regulierung spielte während des diesjährigen Wahlkampfes keine große Rolle. Die Obama-Administration ist gleichwohl bestrebt, neuen Wettbewerbern den Eintritt in den TK-Markt zum Teil auch gegen den Widerstand der etablierten Marktteilnehmer zu ermöglichen. Auch die Inhalteanbieter („Hollywood“) und der öffentliche Rundfunk werden vom Weißen Haus weiter unterstützt.

Was die Inhalteanbieter angeht, wird die Obama-Administration das Thema „unerlaubte Downloads“ angehen. Vermutlich wird der vor fast einem Jahr am Widerstand der User und Netzanbieter gescheiterte Stop Online Piracy Act (SOPA) bald wieder im Kongress behandelt werden. Im Bereich der Online Privacy gibt es bereits eine „Consumer Privacy Bill of Rights“ vom Februar. Ob diese Initiative des Weißen Hauses in ein Gesetz mündet, ist angesichts der Mehrheitsverhältnisse im Repräsentantenhaus fraglich. Die Einführung eines bindenden „Do-Not-Track-Mechanism“ für gezielte Online-Werbung liegt ebenfalls dort „auf Halde“. Ein dem deutschen BDSG vergleichbares Bundesgesetz erwartet kaum einer. Eher wahrscheinlich sind spezifische Gesetze und andere Maßnahmen (Executive Orders) zum Schutze der Infrastruktur. Ob diese Gesetze umfangreiche Mitteilungs- und Kooperationspflichten für Unternehmen enthalten werden, die eventuell mit dem Datenschutz in Konflikt geraten, wird sich zeigen.

Was die TK-Regulierung der Federal Communications Commission (FCC) betrifft, könnte es bald personelle Änderungen geben. Der gegenwärtige Vorsitzende der FCC, Genachowski, könnte schon kurz nach der Vereidigung des Präsidenten zurücktreten. Der Nominierungsprozess wird einige Zeit in Anspruch nehmen. Priorität bei der FCC genießt nach

wie vor der Breitbandausbau. Angesichts der geographischen Struktur ist der Breitbandausbau in ländlichen Gebieten sehr teuer. Deshalb will die FCC den Breitbandausbau dort mithilfe so genannter Reverse Auctions vorantreiben – ein negatives Bieterverfahren, bei dem das günstigste Angebot den Zuschlag für Subventionen erhält. Weiterhin wird die FCC die Reform des Universaldienstes (USF) und der so genannten Intercarrier Compensation (Bill and Keep) verstärkt fortführen. Den TAL-Zugang möchten zahlreiche Wettbewerber auch in Zukunft sichern und streben deshalb ein neues FCC-Verfahren an – unter anderem zum Schutz bei einem Überbau mit Glasfaser.

Eine weitere Herausforderung stellt auch in den USA die effiziente Verteilung der Frequenzressourcen dar. Das politische Ziel der Obama-Administration ist es, bis 2020 rund 500 MHz an Spektrum insbesondere für drahtlose Breitbanddienste zur Verfügung zu stellen. Der öffentliche Sektor soll exklusives Spektrum zur Mitnutzung (Public/Private Spectrum Sharing) freigeben. Das US-Verteidigungsministerium, der wohl mit Abstand größte Halter von Spektrum, hat sich grundsätzlich dazu bereit erklärt, Frequenzen zur kommerziellen Nutzung mittels Spectrum Sharing bereitzustellen.

Eine weitere Baustelle: Die FCC will die Rundfunkanbieter mithilfe von Anreiz-Auktionsverfahren (Incentive Auctions) zur Abgabe von nicht verwendeten TV-Bändern für die mobile Breitband-Nutzung bewegen, um so die gestiegene Nachfrage (Smartphones, Tablets etc.) zu bedienen.



Dr. Axel Spies

Bingham McCutchen LLP,
VATM-„Washington Office“

Dr. Axel Spies, deutscher Rechtsanwalt in Washington DC, betreut seit über 10 Jahren das „Washington Office“ des VATM. Dr. Spies gehört zur Telecommunications Group der internationalen Kanzlei Bingham McCutchen LLP mit zahlreichen Büros in den USA, Asien, 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. Er hält für den Verband engen Kontakt mit der Federal Communications Commission (FCC), dem State Department, der VATM-Schwesterorganisation CompTel, dem Department of Commerce, dem US Trade Representative (USTR), der Deutschen Botschaft und der US-Presse.





Anne Ruth Herkes

Beamtete Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie. Foto: BMWi



Thomas Ellerbeck

Vize-Präsident des VATM und Geschäftsführer Vodafone Deutschland

Interview

„Greift der Wettbewerb, profitiert der Verbraucher automatisch“

Wie ist es um den Wettbewerb auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt bestellt? Was bringt den Breitbandausbau weiter voran? Darüber sprach der VATM mit Anne Ruth Herkes, Staatssekretärin im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, und Thomas Ellerbeck, Vizepräsident des VATM und Mitglied der Geschäftsführung von Vodafone Deutschland.

VATM: Vor rund einem Jahr ist das neue Telekommunikationsgesetz in Kraft getreten: Was hat es bis heute im TK-Markt bewegt?

Anne Ruth Herkes: Mit dem neuen TKG wurden bedeutende Anreize für Investitionen in innovative Technologien gesetzt und die Rahmenbedingungen für Wettbewerb weiter optimiert. So enthält es nun zahlreiche Regelungen, die den wettbewerbskonformen Aufbau hochleistungsfähiger Netze unterstützen. Die Planungssicherheit für Investitionen wird durch langfristige Regulierungskonzepte erhöht. Die mit dem Aufbau neuer Netze verbundenen Investitionsrisiken sowie Kooperationsmodelle zur Aufteilung dieser Risiken werden durch die Bundesnetzagentur berücksichtigt. Wer investiert, dem soll eine angemessene Rendite des eingesetzten Kapitals ermöglicht werden. Des Weiteren wurde der Zugang zu vorhandenen privaten wie öffentlichen Infrastrukturen erleichtert und damit zur Kostensenkung beim Breitbandausbau beigetragen. Es liegt jetzt an den Marktteilnehmern, die Potenziale der Neuordnung für sich zu nutzen.

Thomas Ellerbeck: Die tatsächliche Bilanz ist aber doch ziemlich ernüchternd. Die marktprägenden Entgeltentscheidungen werden nunmehr durchweg in Brüssel notifiziert. Die Genehmigungsverfahren haben sich dadurch erheblich verlängert. Also anders, als es ursprünglich die Absicht des Gesetzgebers war.

Das schafft mehr Unsicherheit für den Markt und ist nicht investitionsorientiert. Genau das brauchen wir aber, eine investitionsfördernde Regulierung. Das Zusammenspiel zwischen nationaler und EU-Regulierung scheint nicht mehr in Balance.

Positiv ist zweifellos, dass die Bundesnetzagentur Entgelte jetzt im Wege eines Gleitpfades regulieren kann. Wendet der Regulierer den Gleitpfad sinnvoll an, erhöht dies die Planungssicherheit für die Unternehmen und stärkt das Vertrauen in den Standort – das sind entscheidende Grundlagen für Investitionsentscheidungen. Im Bereich der Verbraucherregulierung werden die Unternehmen jedoch durch das neue TKG mit erheblichen Mehrkosten und sehr komplexen Implementierungsprojekten belastet, deren Nutzen für den Konsumenten zweifelhaft ist. Beispiele dafür sind die Warteschleifenthematik und auch die Rufnummernportierung.

VATM: In den vergangenen Wochen gab es teils hitzige Debatten rund um die Technologie Vectoring. Fluch oder Segen?

Herkes: Die Vectoring-Technologie bestätigt den technologie- und wettbewerbsneutralen Ansatz der Breitbandstrategie. Bei einer Fokussierung auf reine Glasfasernetze – wie mitunter propagiert – blieben Potenziale für den schnellen flächendeckenden Ausbau von Hochleistungsnetzen möglicherweise ungenutzt. Gleichzeitig wirft Vectoring aber wettbewerbliche Fragen auf, die im Detail von der Bundesnetzagentur zu klären sind. Die bisherige Debatte hierzu wurde aufgrund von Unsicherheit über die wettbewerbslichen Auswirkungen intensiv und leidenschaftlich geführt. Mit dem inzwischen vorliegenden Antrag der Deutschen Telekom AG wird sich die Diskussion auf Dauer wieder



Im Gespräch: Staatssekretärin Anne Ruth Herkes und VATM-Vizepräsident Thomas Ellerbeck diskutieren über die richtige Förderung des Wettbewerbs im TK-Sektor.

versachlichen. Wichtig ist, dass alle Seiten ihre Argumente vortragen, damit die Bundesnetzagentur eine fundierte und wettbewerbskonforme Entscheidung in Kenntnis aller relevanten Umstände treffen kann.

Ellerbeck: Der VATM hat einen konkreten Vorschlag für faire Spielregeln vorgelegt. Vectoring erhöht die für den Kunden verfügbare Bandbreite und das ist zunächst in der Sache unterstützenswert. Es darf nur nicht zur Remonopolisierung durch die Hintertür kommen. Vectoring wird voraussichtlich auch nur dort eingesetzt, wo bereits eine High-Speed-Infrastruktur existiert. Das zahlt damit nicht auf die Breitbandziele ein. Zudem macht Vectoring die Entbündelung am Kabelverzweiger unmöglich. Das muss unweigerlich zu einem Paradigmenwechsel in der Regulierung führen.

Der Fokus muss dann auf einem Bitstream-Produkt liegen, das für andere Anbieter effektiven Wettbewerb mit der Telekom zulässt. Dafür müssen drei Bedingungen erfüllt sein: IPTV-Fähigkeit, ein diskriminierungsfreier Preis und die Verfügbarkeit des Vorleistungsprodukts spätestens zeitgleich mit der Einführung von Vectoring bei der Telekom.

VATM: *In 2013 werden die Entgelte für die Teilnehmeranschlussleitung – TAL – von der Bundesnetzagentur neu festgelegt. Unter anderem Gerichte mahnen schon länger eine Änderung der Berechnungsmethode an. Wird es hier Bewegung geben?*

Ellerbeck: Die Gebühren für die letzte Meile müssen deutlich sinken. Eine Anhebung stört den Wettbewerb, bremst die Investitionsbereitschaft anderer Unternehmen der Branche im Festnetzgeschäft und führt zu einer stetig wachsenden Abhängigkeit des Standortes von

der Telekom. Das ist kein Zukunftsszenario für Deutschland. Wir brauchen ein Regulierungsdesign für den Festnetzmarkt, das Anreize für Investitionen der Telekom und ihrer Wettbewerber bietet. Allein Vodafone zahlt pro Jahr rund 500 Millionen Euro für die Nutzung der letzten Meile an die Telekom. Auch die Vectoring-Pläne der Telekom sprechen für eine deutliche Absenkung der TAL-Entgelte. Durch Vectoring wird sich die Nutzungsdauer der Kupferinfrastruktur deutlich verlängern. Diese längere Nutzung sowie die derzeit anhaltend günstigen Kapitalmarktzinsen müssen in die Gebührenentwicklung einfließen. Denn die heutigen TAL-Preise und die Forderungen der Telekom würde man auf dem Wohnungsmarkt wohl „Mietwucher“ nennen. Hier muss sich etwas ändern.

Herkes: Der entbündelte Zugang zur TAL ist für den Wettbewerb von großer Bedeutung. Etwa zwei Drittel aller Wettbewerber-Anschlüsse werden auf dieser Basis realisiert. Die Bestimmung der Entgelte auf der Basis der Wiederbeschaffungswerte wird ebenso kontrovers diskutiert wie die möglichen Folgen einer Absenkung der Entgelte für die TAL. Die Monopolkommission erachtet die bisherige Entscheidungspraxis der Bundesnetzagentur jedenfalls als ökonomisch nachvollziehbar. Die Bundesnetzagentur verfügt bei der Anwendung des gesetzlichen Rahmens über Beurteilungs- und Ermessensspielräume, dies gilt sowohl für die Methode der Kostenermittlung als auch für Übergangsmaßnahmen wie Gleitpfade.

Ellerbeck: Und die Nutzung dieser Spielräume wäre enorm wichtig. Die bisherige Regulierung hat keine positiven Effekte in Richtung Investitionen entfaltet. Im Gegenteil, sie hat Investitionen verhindert, weil sie eine veraltete Infrastruktur höchst lukrativ gemacht hat. Wir fordern seit Langem, dass die Bundesnetzagentur vom Wie-



Thomas Ellerbeck

derbeschaffungsansatz wegkommt. Hierzu gibt es inzwischen einen Lichtblick aus Brüssel, denn die Europäische Kommission empfiehlt zumindest im Hinblick auf die Leerrohre, historische Kosten zugrunde zu legen. Im Kern brauchen wir für das Festnetz eine neue Wettbewerbsarchitektur, einen langfristigen Plan, wo Deutschland 2020, 2030 bei der Breitbandinfrastruktur positioniert sein soll, und wie wir Unternehmen für Investitionen auf diesem Feld gewinnen wollen. Ordnungspolitisch ist es wichtig, fairen Wettbewerb zu ermöglichen und zu stärken. Der Mobilfunkmarkt hat gezeigt, dass Standort und Verbraucher vom Wettbewerb profitieren. Die Unternehmen investieren massiv in die Infrastruktur.

VATM: *Der LTE-Ausbau hat enorme Fortschritte gemacht. Noch mehr Bürger könnten bereits so mit schnellem Internet versorgt sein, wenn die Richtfunkanträge zügiger bei der Bundesnetzagentur bearbeitet würden. Ist Besserung in Sicht?*

Herkes: In der Tat bestehen gewisse Engpässe bei der Bearbeitung der Richtfunkanträge. Es wurde jedoch eine Vielzahl von Maßnahmen umgesetzt, die bereits zu einem Abbau des Antragsstaus führen. Voraussichtlich ab diesem Monat wird ein spezielles IT-Werkzeug für den elektronischen Datenaustausch zwischen den Netzbetreibern und Bundesnetzagentur zur Verfügung stehen. Damit wird die zeitaufwendige Eingabe der Antragsdaten in das System deutlich reduziert und die Effizienz des Verfahrens verbessert werden können. Parallel dazu wurden externe Kräfte für die eigentliche Antragsbearbeitung gewonnen. Diese Maßnahmen im Verbund mit einer verbesserten Koordinierung der Zusammenarbeit mit den Netzbetreibern sollten sehr schnell signifikante Ergebnisse zeitigen.

Ellerbeck: Ich hoffe es. Die Anzahl der wöchentlichen Genehmigungen hat sich in den letzten Wochen leicht erhöht. Die Spitze der Bundesnetzagentur hat gehandelt und zusätzliches Personal gesucht, auch mit den Unternehmen Abläufe optimiert. Dies ist aner kennenswert, die Personalmaßnahmen scheinen langsam zu greifen, aber optimal ist das Szenario nicht. Wir haben weit vor der Frequenzauktion im Jahre 2010 auf den zu erwartenden Engpass hingewiesen, der Bund hat dann mehr als vier Milliarden Euro eingenommen und auch jeder zu bearbeitende Antrag wird von den Unternehmen bezahlt. Das Ganze ist ein Geschäft für den Bund und die Bundesnetzagentur, es rechnet sich also, Personal einzustellen.

VATM: *2016 laufen die 900- und ein Großteil der 1800-MHz-Frequenznutzungsrechte aus. Der VATM fordert, dass diese unter Beibehaltung der bestehenden Rechte und Pflichten dieses Jahr weiter im Wege der Verlängerung zugeteilt werden. Wie sieht aus Ihrer Sicht eine investitionsfördernde Frequenzpolitik aus?*

Herkes: Die Bundesregierung und die Bundesnetzagentur haben investitionsfördernde frequenzpolitische Maßnahmen ergriffen und umgesetzt. Bei der Versteigerung der Digitalen Dividende und der Einführung der LTE-Mobilfunktechnologie ist Deutschland Vorreiter in Europa. Die Vergabe von Frequenzen richtet sich nach den rechtlichen Vorgaben des TKG. Um den Unternehmen frühzeitig Rechts- und Planungssicherheit geben zu können, hat die Bundesnetzagentur bereits ein Bedarfsermittlungsverfahren eingeleitet, das unter der Kurzbezeichnung „Projekt 2016“ bekannt ist. Im Rahmen der Gesamtbetrachtungen stehen selbstverständlich auch die Aspekte einer ökonomischen, effizienten Nutzung der Frequenzen im Vordergrund.



Ellerbeck: Die genannten Frequenzen stellen die Basisversorgung der Bevölkerung mit Sprachdiensten sicher. Es macht überhaupt keinen Sinn, dass die heutigen Netzbetreiber diese Frequenzen sozusagen zurückkaufen müssen, damit die Kunden weiter in bestehenden Netzen telefonieren können. Ein solcher Ansatz schadet nicht nur dem Verbraucher, sondern auch dem Standort Deutschland, weil dringend benötigte Investitionsmittel für den mobilen Breitbandausbau aus dem Markt gesogen werden. Eine investitionsfördernde Frequenzpolitik ist langfristig ausgerichtet. Sie vermeidet insbesondere künstliche Knappheitssituationen, wie sie durch die isolierte Vergabe geringer Mengen von Spektrum – wie bei den früheren GSM-Frequenzen – entstehen. Wir plädieren daher für eine Zusammenführung verschiedener Frequenzbänder in einem Vergabeverfahren.

VATM: *Wo sehen Sie weitere Prüfsteine für die TK-Branche und den Wettbewerb?*

Herkes: Wir müssen weitere Fortschritte beim Aufbau von Hochleistungsnetzen machen. Ermutigend sind Ankündigungen der Branche, in den kommenden Jahren kräftig in den Ausbau der leitungsgebundenen und der mobilen Netze zu investieren. Anreize zur vermehrten Nutzung können den Aufbau weiter beschleunigen. In diesem Zusammenhang beobachten wir, dass die voranschreitende Konvergenz von Netzen und Diensten einerseits Chancen für neue Geschäftsmodelle und Anbieter eröffnet. So werden beispielsweise Sprachkommunikation und Textnachrichtenversand zunehmend auch von Software- bzw. Applikationsanbietern erbracht. Andererseits führt diese neue Konkurrenzsituation zu einer Herausforderung für die etablierte TK-Branche, der Einnahmequellen zu versiegen drohen, die bislang auch für Investitionen in Infrastruktur zur Verfügung standen.

Die Entwicklung der Wettbewerbsbeziehungen der eingesessenen TK-Unternehmen zu den so genannten „Over-the-top-Playern“ wird die kommenden Jahre prägen. Für das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie bedeutet dies, dass der Ordnungsrahmen für die TK-Wirtschaft sowohl wettbewerbs- als auch wachstumsorientiert sein muss, um ein noch attraktiveres Umfeld für Investitionen in einem hochdynamischen Markt zu schaffen.

Ellerbeck: Wichtig ist, dass wir nur dort in den Markt eingreifen, wo der Wettbewerb nicht funktioniert. Greift der Wettbewerb, profitiert der Verbraucher automatisch. Im Mobilfunk haben wir eine beispielhafte Infrastrukturlandschaft mit ganz differenzierten und hochqualitativen Angeboten für den Kunden. Mir will nicht einleuchten, dass hier 2013 durch die Absenkung der Terminierungsentgelte nochmals mehrere hundert Millionen aus dem Markt gezogen werden. Im Festnetz muss man aufpassen, dass es im Zuge der Vectoring-Debatte nicht zu einer Remonopolisierung kommt. Für den Standort Deutschland ist es wichtig, dass die Unternehmen ausreichend finanziellen Spielraum behalten, um weiter in moderne Netze und Services zu investieren.

VATM: *Und das hat inzwischen nicht mehr nur Auswirkungen auf die TK-Branche, oder?*

Ellerbeck: Die Telekommunikation wird zunehmend wichtig für die Effizienz anderer Industrien. Für eHealth, Elektromobilität und die Energiewende brauchen wir die Investitionen der ITK-Unternehmen. Ich vertraue auf die Bundesnetzagentur, dass sie die richtigen Weichen für den Wettbewerb in einer Zukunftsindustrie stellt. Denn schon heute beschäftigt der ITK-Sektor mehr Menschen in Deutschland als die Automobilindustrie.

*Treffpunkt VATM-Fest: VATM-Präsident Gerd Eickers (v. l.), BNetzA-Vizepräsidentin Dr. Iris Henseler-Unger, BMWi-Staatssekretärin Anne Ruth Herkes und der ehemalige Bundesminister Dr. Christian Schwarz-Schilling.
Fotos: Frank Ossenbrink*



Jochen Homann

Präsident der Bundesnetzagentur

Gastbeitrag

Gewährleistung chancengleichen Wettbewerbs

Der deutsche Telekommunikationsmarkt ist 15 Jahre nach der vollständigen Marktöffnung durch eine hohe Dynamik, eine große Vielfalt unterschiedlicher Geschäftsmodelle und in vielen Bereichen auch durch eine bemerkenswerte Wettbewerbsintensität geprägt. Mitunter wird daher gefragt, warum es – entgegen der ursprünglichen politischen Zielsetzung – noch immer nicht gelungen sei, die Regulierung völlig zurückzufahren. Hierzu ist zunächst festzustellen, dass die Regulierung de facto bereits deutlich reduziert werden konnte. Zum einen werden zahlreiche Märkte (insbesondere auf der Endkundenebene) nicht mehr als regulierungsbedürftig eingestuft, zum anderen aber konnte vielfach von einer strikten Ex-ante-Entgeltgenehmigungspflicht zu einer sektorspezifischen Ex-post-Missbrauchskontrolle übergegangen werden.

Natürlich muss die Regulierung an Veränderungen im Markt angepasst werden, sie hat sich aber keineswegs bereits erübrigt. Die seinerzeitige Erwartungshaltung hat nicht vorhergesehen (und womöglich auch kaum vorhersehen können), welch tiefgreifender Wandel den Telekommunikationssektor prägen und seine gesamte Struktur verändern würde. Die Liberalisierung hatte ihren Ausgangspunkt in einer Zeit, in der es vorrangig darum ging, die Sprachtelefonie aus einem staatlichen Monopol in den Wettbewerb zu überführen. Die Bedeutung, die heute mobilen Sprach- und Datendiensten sowie hochbitratigen Internetanschlüssen zukommt, war seinerzeit allenfalls am Horizont zu erahnen.

Die von Beginn an auf Wettbewerbsförderung ausgerichtete Regulierung ist im Bereich der Sprachtelefonie in jeder Hinsicht ein Erfolg. Sie hat nicht bloß zu deutlichen Preissenkungen geführt, sondern vor allem die Auswahl-

möglichkeiten der Kunden deutlich erhöht und einen Wettbewerb um Servicequalität, zielgruppenorientierte Tarifgestaltungen und die Leistungsfähigkeit der Netze in Gang gesetzt. Hiervon haben die Kunden unmittelbar profitiert, mittelbar aber auch der Standort Deutschland. Denn die durch die Liberalisierung freigesetzten Marktkräfte sichern hierzulande Arbeitsplätze und geben Beschäftigungsimpulse auf dem Gebiet innovativer Dienste und Anwendungen. Darüber hinaus sind seit der vollständigen Marktöffnung Investitionen in Höhe von mehr als 100 Mrd. Euro getätigt worden, von denen über 50 Prozent auf die Wettbewerber der Deutschen Telekom entfallen.

Gerade dieses Investitionsverhalten verdeutlicht den Beitrag, den der Wettbewerb geleistet hat. Die Suche nach den effizientesten Netzstrukturen und der zukunftsfähigsten Technik wird unter wettbewerblichen Rahmenbedingungen bestmöglich gefördert. Aus diesem Grund messen wir der Vielfalt an Unternehmen, die sich auf dem deutschen Telekommunikationsmarkt etabliert hat, eine besondere Bedeutung bei. Sie bildet die Basis, um den Übergang zu Netzen der nächsten Generationen und hochleistungsfähigen Internetzugängen erfolgreich zu bewerkstelligen.

Auf diesem Weg ist Deutschland schon ein gutes Stück vorangekommen. So können inzwischen über 50 Prozent der Haushalte über Anschlüsse mit einer Bandbreite von 50 Mbit/s und mehr verfügen. Hierzu leisten die vielen Unternehmen im Bereich leitungsgebundener Infrastrukturen wesentliche Beiträge. Hinzu kommt, dass für die Erschließung ländlicher Räume mit Breitbandanschlüssen auch LTE-Funklösungen eine zentrale Rolle spielen. Denn insbesondere im ländlichen Raum dürf-



*Seit März 2012 leitet Jochen Homann
die Bundesnetzagentur
mit Sitz in Bonn.*



*In seinem Grußwort zur Eröffnung des VATM-CeBIT-
Abends hob der BNetzA-Präsident vor allem die wettbe-
werbsgetriebene Leistungsfähigkeit und Innovationskraft
in der Telekommunikationsbranche hervor.*

*Amtsantritt des neuen BNetzA-Präsidenten,
Jochen Homann (2. v. li.), beim VATM-Abend
anlässlich der CeBIT 2012, hier im Dialog mit
VATM-Präsident Gerd Eickers, der Vizepräsidentin
der BNetzA, Dr. Iris Henseler-Unger, und VATM-
Geschäftsführer Jürgen Grützner (v. li.)*





ten Investitionen in Glasfasernetze aufgrund der hohen Kosten rein privatwirtschaftlich deutlich schwieriger zu finanzieren sein. Beim Ausbau von Glasfasernetzen ist zum einen die Realisierung von Größenvorteilen durch hohe Penetrationsraten von großer Bedeutung; zum anderen hängt die Profitabilität neuer Infrastrukturen entscheidend von der Zahlungsbereitschaft der Kunden ab. Eben diese ist aber bislang noch nicht sehr hoch. In den Augen der Nutzer mangelt es ganz offenkundig noch an der nötigen Attraktivität bandbreitenintensiver Dienste und Anwendungen. Dies spiegelt sich in ganz Europa in Form relativ niedriger Take-up-Raten wider. So nehmen beispielsweise in Deutschland nur etwa 10 Prozent der Haushalte, denen sich diese Option bietet, auch tatsächlich einen hochleistungsfähigen Breitbandanschluss in Anspruch. Insofern ist aktuell weniger ein Angebotsproblem zu diagnostizieren als vielmehr eine zurzeit noch verhaltene Nachfrageentwicklung.

Die meisten Experten sind sich einig: Dies wird sich im Laufe der kommenden Jahre ändern. Die Bundesregierung hat im Rahmen ihrer Breitbandstrategie daher sehr ambitionierte Ausbauziele formuliert. Um diese Ziele erreichen zu können, wird es erforderlich sein, alle Kräfte zu bündeln und auf einen Mix an Strategien (Wettbewerb und Beihilfe) und Technologien (VDSL, FTTB, FTTH, TV-Kabel und Funk-Technologien) zu setzen. Vieles deutet darauf hin, dass sich die Marktverhältnisse sowohl mit Blick auf die verschiedenen Unternehmensstrategien als auch im Hinblick auf regionale Aspekte weiter ausdifferenzieren werden. Diese zunehmende Heterogenität des Wettbewerbs wird, wenn es um die Wahrung einer adäquaten Balance zwischen unterschiedlichen (potenziell) effizienten Wettbewerbern geht, eine wachsende Herausforderung darstellen.

Es wird darauf ankommen, die Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen und die Gewährleistung chancengleichen Wettbewerbs weiterhin mit Nachdruck zu betreiben. Regulierung sollte dabei prinzipiell nicht darüber entscheiden, welche Geschäftsmodelle sich am Markt behaupten können, sondern sich offen und neutral im Hinblick auf den Wettbewerbsprozess und die Marktkräfte verhalten. Daraus folgt zwar nicht der Schutz bestehender Geschäftsmodelle, wohl aber, dass es eine sachlich ungerechtfertigte Beeinträchtigung effizienter Wettbewerber auszuschließen gilt. Dabei erfordert die Bestimmung der Effizienz von Unternehmen(stypen) eine volkswirtschaftliche Betrachtungsweise, bei der insbesondere auch dynamische Aspekte zu berücksichtigen sind.

Die Erfahrungen mit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes zeigen, dass Innovation und Investitionen sowohl durch inter- als auch durch intramodalen Wettbewerb gefördert werden. Die Frage, welcher Wettbewerb sich wo als ökonomisch tragfähig erweisen wird, ist nicht pauschal zu beantworten. Vieles spricht für eine differenzierte Herangehensweise. Die Zielsetzung eines weitreichenden regulatorischen One-size-fits-all-Ansatzes für ganz Europa erscheint nicht unproblematisch und selbst auf nationaler Ebene sollte ausreichend Raum für eine erforderliche Flexibilität gegeben sein.

Einerseits geht es nun nicht mehr um die Öffnung eines staatlichen Monopolnetzes, sondern darum, durch verlässliche Rahmenbedingungen Anreize für Investitionen unterschiedlicher Akteure in zukunftsfähige Infrastrukturen zu schaffen. Andererseits erscheint mit Blick auf die in NGA-Netzen ebenfalls bestehenden Bottleneck-Eigenschaften

eine regulatorische Möglichkeit zur Kontrolle monopolistischer bzw. marktmachtbedingter Verhaltensspielräume zum Schutz von Wettbewerb und Verbrauchern auch längerfristig unverzichtbar. Dies wiederum bedeutet, dass sich die Situation heute trotz all der in den vergangenen Jahren erreichten Ziele bedeutend vielschichtiger darstellt als vor 15 Jahren. Nicht zuletzt die heterogenen Entwicklungstrends im Markt und die nicht sicher vorhersehbaren technologischen Perspektiven erhöhen die Komplexität der künftigen Herausforderungen. Diese enorme Dynamik lässt es geboten erscheinen, den bewährten Weg einer technologieneutralen Wettbewerbsorientierung und einer transparenten Regulierung mit Augenmaß konsequent fortzusetzen. Auf diese Weise können sich die Innovationspotenziale des Telekommunikationsmarktes für den Wirtschaftsstandort Deutschland bestmöglich entfalten.





Ausblick: Vernetzte Gesellschaft

Gastbeitrag

Die nächste Revolution der vernetzten Gesellschaft

Professor Dr. Jens Böcker

Professor für Betriebswirtschaftslehre und Marketing an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg mit Forschungsschwerpunkt Entwicklung von Marketingstrategien in der IT- und TK-Branche. Prof. Böcker ist seit 2001 wissenschaftlicher Beirat von Böcker Ziemer Management Consultants GmbH & Co. KG. Deren Schwerpunkt ist die Entwicklung von Marktstrategien insbesondere für Unternehmen in dynamischen und technologisch geprägten Märkten.

Bereits seit 2008 gibt es mehr ans Internet angeschlossene Geräte als Menschen auf der Erde. Die technologischen Entwicklungen im Bereich der Telekommunikation haben es ermöglicht, immer einfacher, schneller und in den letzten Jahren vor allem auch mobil online zu gehen. 2012 besitzt bereits jeder dritte Deutsche ein Smartphone, das die Menschen immer und mittlerweile fast überall mit dem Netz verbindet. Instant Messaging, Wikis, Blogs und Social Networks sind aus dem privaten wie beruflichen Alltag nicht mehr wegzudenken. Das Internet hat einen tiefgreifenden Wandel für die Menschen in den Industrienationen bewirkt und durchdringt heute die unterschiedlichsten Lebensbereiche. Zusätzlich stellt es bestehende Geschäftsmodelle infrage und zwingt Unternehmen, sich aktiv mit der Digitalisierung auseinanderzusetzen und neue Antworten zu entwickeln. Insgesamt ist das Internet damit zum omnipräsenten Medium für Information, Kommunikation, Wirtschaft und Unterhaltung geworden, das Menschen global verbindet. In den nächsten Jahren werden sich die Allgegenwart des Internets und die Netzkommunikation weiterentwickeln und zunehmen. Das lässt sich an den „Digital Natives“ beobachten: Für sie ist das Internet nicht mehr nur eine Erweiterung ihrer Lebenswelt, sondern ein Teil derselben. Diese Generation wird mit ihrem Eintritt in den Arbeitsmarkt weitere Entwicklungen anstoßen, die vor allem auf dem Vorteil der Vernetzung beruhen.

Was wir als Vernetzung unserer Gesellschaft verstehen, beschränkt sich allerdings schon lange nicht mehr auf die vielfältigen Möglichkeiten der Kommunikation zwischen Menschen, die man als das Internet der Personen bezeichnet. Denn daneben entwickelt sich systematisch das Internet der Dinge. Dieser Begriff umfasst nicht nur die sogenannte M2M-Kommunikation, also

den automatisierten Informationsaustausch zwischen technischen Endgeräten, sondern auch die Vernetzung von Menschen mit Geräten, Anwendungen und Maschinen und deren Vernetzung untereinander.

Diese Form der Kommunikation erfolgt über das Internet bzw. eine IP-basierte Struktur. Sie ist einerseits durch die Entwicklung des Internet Protocol Version 6 (IPv6) möglich geworden, mit dessen Hilfe erst ausreichend IP-Adressen generiert werden können. Grundlegend ist andererseits auch das anhaltende Wachstum im Funktionsspektrum der technischen Endgeräte. Beispielsweise erlauben integrierte sensorische Komponenten den Geräten eine Wahrnehmung ihrer Umgebung sowie eine diesen Informationen angemessene Reaktion. Funkverbindungen zu anderen Objekten machen einen Informationsaustausch, die sinnvolle Vernetzung zwischen Anwendungen und die Einleitung passender Maßnahmen möglich. Diese Kommunikation und Reaktion erfolgt vielfach autonom oder teil-autonom, sodass der Mensch als Akteur an vielen Prozessen gar nicht mehr beteiligt ist.

Diese Grundidee wird nun auf vielerlei Anwendungsfelder ausgedehnt. Aktuelle Prognosen erwarten allein bis 2020 50 Mrd. vernetzte Geräte, sodass sich dann mehr Maschinen über den Mobilfunk verständigen werden als Menschen. Forrester Research erwartet einen Anstieg des weltweiten Umsatzes mit dem Internet der Dinge von Anfang des Jahres 2012 4,2 Mrd. \$ auf 17 Mrd. \$ im Jahr 2016. Dabei schafft die Entwicklung vielfältiger Smartphone-Applikationen einen intensiven Wettbewerb. Sprachsteuerung, GPS-Ortung und Mobile Wallet sind nur erste Schritte auf diesem Weg. Denn das Geschäft mit dem Internet der Dinge und der M2M-Kommunikation ist ohne Zweifel ei-

nes der aussichtsreichsten Wachstumsfelder der technologischen Entwicklung, der Entwicklung der Informationsgesellschaft und des Telekommunikationsmarktes. Der Vorteil dieses Prozesses liegt klar auf der Hand und birgt für die Industrie sowie auch unmittelbar für die Gesellschaft enormes Potenzial: die Vereinfachung von Prozessen. Forschungen an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg haben gezeigt, dass damit in der Regel zwei weitere Vorteile verbunden sind: die Verbesserung von Servicequalität und die Reduzierung von Prozesskosten.

Viele solche Anwendungen sind bereits im Einsatz: von Snackautomaten, die selbstständig neue Schokoriegel bestellen, sobald der Bestand eine bestimmte Marke unterschreitet, über Autos, die im Falle eines Unfalls ohne weiteres Zutun den Notruf samt Standort übermitteln, bis hin zu verschiedenen mobilen Geräten, die permanent Blut- und Körperwerte überprüfen, um bei einem gesundheitlichen Risiko sofort den Arzt zu verständigen. Diese und andere Beispiele zeigen, dass sich vernetzte Lösungen in einer Vielzahl von Anwendungsfeldern durchsetzen werden. Die Automatisierung macht es möglich, Fehlerquellen zu vermeiden bzw. zu beseitigen, Geschäftsprozesse zu optimieren und Mitarbeiter von zeitraubenden Routineaufgaben zu entlasten, sodass die Produktivität erhöht wird. Der Endkunde profitiert durch die Sicherstellung der Servicequalität ebenso wie durch neuartige Dienste wie die Sicherheits- und Gesundheitsanwendungen. Rauchmelder rufen beispielsweise selbst die Feuerwehr und retten so Leben und Besitz, die automatische Übermittlung von Vitaldaten per Funk ermöglicht hilfebedürftigen Menschen ein selbstständigeres Leben in ihren eigenen vier Wänden. Angesichts der 2011 eingeleiteten Ener-

giehende, gewinnt für beide Seiten außerdem die intelligente Steuerung und Speicherung von Energie (Smart Grid) stark an Bedeutung. Diese wird durch die zunehmend dezentrale Energieproduktion und die fehlende Konstanz in der Erzeugung erneuerbarer Energien notwendig.

Neben der Infrastruktur in Form der entsprechenden technischen Geräte ist die Bereitstellung eines zuverlässigen Netzes für die Übertragung von Informationen und Fernsteuerung von Geräten sowie ein System zur Verarbeitung der Daten in Echtzeit ein wichtiger Faktor für die Entwicklung des Internets der Dinge. Dass die Lösungen sich teilweise überraschend langsam im Markt durchsetzen, liegt häufig daran, dass potenziellen Kunden häufig die Akzeptanz für vernetzte Lösungen fehlt. Der Mehrwert ist oft noch nicht klar oder nicht klar genug erkennbar. Stattdessen wird befürchtet, dass ein Mehraufwand, Komplikationen mit dem Datenschutz oder einfach Sicherheitslücken entstehen. Der Effekt: Unternehmen bleiben trotz der vielversprechenden Perspektiven hinsichtlich





Ausblick: Vernetzte Gesellschaft

möglicher Einsatzgebiete in Bezug auf die damit verbundenen Investitionen zurückhaltend. Dieses Verhalten ist jedoch kritisch zu sehen. Denn Unternehmen, die sich frühzeitig mit neuen Technologien auseinandersetzen, sind im Vergleich zu ihren weniger technologieaffinen Wettbewerbern häufig deutlich erfolgreicher im Markt.

Das Internet der Dinge erfordert einen integrierten Ansatz im Sinn einer umfassenden Analyse und Optimierung aller unternehmensspezifischen Prozesse. Diese Entwicklung geht einher mit einer deutlichen Zunahme des Datenvolumens: Nach dem Mooreschen Gesetz verdoppelt sich das Datenvolumen alle 18 Monate. Aus diesem Grund müssen Telekommunikationsanbieter umfassend in den Ausbau der Netzkapazität, in LTE und Glasfaser investieren.

Mit dem Potenzial, den sinkenden Umsätzen im Sprachgeschäft neue Anwendungen entgegenzusetzen, wird das Internet der Dinge seiner Rolle als Hoffnungsträger gerecht. Dies wird am Beispiel der Kooperationen zwischen TK-Anbietern und Energieversorgern deutlich. Der Energiesektor gilt als einer der großen Hoffnungsmärkte für die Telekommunikationsunternehmen. Diese versprechen sich einen attraktiven Markt, der durch den erhöhten Bedarf an Steuerungsinformationen entsteht. Im Detail geht es um eine gezielte Verarbeitung von Daten, sodass Energieverbrauch und -produktion optimal aufeinander abgestimmt werden.

Damit diese Erwartungen Wirklichkeit werden, muss vor allem eine Standardisierung im Datenaustausch weiter vorangetrieben werden. Demgegenüber stehen jedoch unterschiedliche segmentspezifische Anforderungen an den Datenaustausch – insbesondere zwischen den verschiedenen Industrien. In einer Untersuchung

von Böcker Ziemer konnte nachgewiesen werden, dass die branchenspezifischen Anforderungen zwischen den Segmenten mitunter sehr heterogen sind. Die oben bereits erwähnten Gesundheits- oder Sicherheitsanwendungen müssen beispielsweise zuverlässig funktionieren, um ihre Funktion rund um die Uhr garantieren zu können. Und international agierende Unternehmen akzeptieren keine fragmentierten nationalen Lösungen mit komplexen Tarifmodellen. Diese Anforderungen gilt es aus Sicht der TK-Industrie aufzugreifen und in einem innovativen Produktportfolio umzusetzen.

Die Entstehung des Internets der Dinge ist ein kontinuierlicher Entwicklungsprozess, der uns in den nächsten Jahrzehnten mit zunehmenden Auswirkungen im privaten und geschäftlichen Alltag begleiten wird. Höhere Bandbreiten, Miniaturisierung der Bauteile und industrialisierte Tarifmodelle werden den Trend weiter forcieren. Die entscheidenden Impulse kommen dabei aus unterschiedlichen Richtungen: Unternehmen suchen nach Optimierungsmöglichkeiten für bestehende Prozesse, Endkunden haben höhere Ansprüche und sorgen für eine Nachfrage nach nutzenstiftenden Mehrwertdiensten, Telekommunikationsanbieter sowie ihre Zulieferer müssen sich neue – und vor allem wirtschaftlich attraktive – Wachstumsfelder erschließen. Wie bei vielen anderen technologischen Entwicklungen zeichnet sich auch für das Internet der Dinge ab, dass die Entwicklungsgeschwindigkeit generell überschätzt, die Auswirkungen demgegenüber jedoch unterschätzt werden: Was möglich ist, wird sich in den nächsten Jahren als Ergebnis im Spannungsfeld von neuer Technologie, attraktiven Leistungsangeboten und der entsprechenden Akzeptanz im Markt herauskristalisieren.





Bundespolitische Perspektiven für die TK-Branche 2013

Gastbeitrag

Vier Säulen der Breitbandstrategie

Hermann Gröhe MdB

Generalsekretär der CDU Deutschland

Sehr geehrte Leserinnen und Leser des 13. Jahresberichts des VATM,

gern nehme ich die Möglichkeit wahr, in diesem Jahresbericht einen Blick auf Ihre Branche aus Sicht der Politik zu werfen. 15 Jahre Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt sind ein hervorragendes Beispiel, wie Wettbewerb sowohl bei der Preis- als auch der Produktentwicklung Vorteile für die Verbraucher bringt. Gerade hier wird beispielhaft vorgeführt, was für ein wichtiges Element der Wettbewerb für die Soziale Marktwirtschaft ist. Wettbewerb und rasanter technischer Fortschritt haben in Ihrer Branche zu einem enormen Zuwachs an technischen Möglichkeiten bei gleichzeitig rückläufigen Preisen für die Verbraucher geführt. Die Entwicklung im Bereich der Telekommunikation kann so beispielhaft auch für andere Branchen gesehen werden. Gerade hier zeigt sich, dass Privatisierung und Liberalisierung vor allem im Zusammenspiel zum Erfolg werden können. Natürlich ist dabei zu berücksichtigen, dass jeder Markt seine Eigenheiten hat und sich das positive Beispiel Telekommunikationsmarkt nicht zwangsläufig Eins zu Eins auf jeden anderen Markt übertragen lässt.

Insbesondere ist die Entwicklung auf dem Telekommunikationsmarkt aber auch eine Erfolgsgeschichte der von der Union eingesetzten Bundesnetzagentur. Nachdem es in ihrer Arbeit 1998 zunächst darum ging, überhaupt Wettbewerb im Bereich der Telekommunikation auf den Weg zu bringen, wurde in den folgenden Jahren darauf gesetzt, Anreize für die Schaffung der notwendigen Infrastruktur zu geben. Hier spielte insbesondere die Konzentration auf die Regulierung von Vorleistungen mit entsprechenden Anreizen eine wichtige Rolle. Diese hat beispielsweise den Auf- und Ausbau von Breitbandnetzen gefördert. Auch mit der letz-

ten Novelle des Telekommunikationsgesetzes wurde die weitere Verbesserung der Versorgung der Menschen ins Auge gefasst. Ziel der CDU ist es, insbesondere durch die Unterstützung der Breitbandstrategie der Bundesregierung bis 2018 einen flächendeckenden Anschluss der Haushalte an Hochleistungsnetze zu erreichen. Dabei setzen wir nicht einseitig auf eine bestimmte Technologie, sondern auf den Wettbewerb von Anbietern und verschiedenen Technologien. Wo sich mit dem Wettbewerb allein die erwünschten Ergebnisse nicht erreichen lassen, halten wir auch zusätzliche Anreize, zum Beispiel finanzieller Art, für möglich. Insgesamt setzen wir weiter auf die vier Säulen der Breitbandstrategie der Bundesregierung – also:

- die Nutzung von Synergien beim Infrastrukturausbau,
- unterstützende Frequenzpolitik,
- finanzielle Förderung und
- wachstums- und innovationsorientierte Regulierung.

Wir sind überzeugt, dass dies und das fortgesetzte Engagement der Anbieter den Bereich der Telekommunikation auch weiterhin zu einem wesentlichen Element eines attraktiven Standorts Deutschland, des wirtschaftlichen Erfolges unseres Landes und der Teilhabe möglichst Aller am Fortschritt machen können und werden. Die CDU jedenfalls wird sich hierfür mit Nachdruck einsetzen.

Mit den besten Wünschen für ein erfolgreiches Jahr 2013

Hermann Gröhe MdB

Gastbeitrag

Nicht den Anschluss verlieren: Telekommunikationspolitik ist Teil der Daseinsvorsorge

Wer ohne schnelle Internetverbindung ist, droht im wahrsten Sinne des Wortes den Anschluss zu verlieren. Wir benötigen deshalb eine hochleistungsfähige Breitbandversorgung, um die gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Chancen der Digitalisierung voll nutzen zu können. Diese muss flächendeckend umgesetzt werden, damit alle Bürgerinnen und Bürger, alle Regionen und alle Unternehmen und Gewerbetreibende am Fortschritt teilhaben können.

Zugang zur Digitalen Welt ist das Zauberwort des 21. Jahrhunderts. Wir sind uns alle einig, dass es um eine große technologische Herausforderung geht. Die Politik wird ihren Teil dazu beitragen. Wir setzen auch auf Sie. Die Investitionen der Mitgliedsunternehmen des VATM sind mit notwendig, um diese Herausforderungen bewältigen zu können.

Deutschland bleibt jedoch bislang unter seinen Möglichkeiten. Die Bundesregierung wird voraussichtlich sämtliche Zielvorgaben ihrer Breitbandstrategie verfehlen. Eine flächendeckende Grundversorgung sollte nun endlich zeitnah realisiert und durch eine europarechtskonforme Universalienstverpflichtung im Telekommunikationsgesetz abgesichert werden. Denn die Verfügbarkeit schneller Internetverbindungen ist zum unverzichtbaren Bestandteil der medialen und kommunikativen Daseinsvorsorge geworden. Zumindest die Nutzung klassischer Internetanwendungen in angemessener Qualität muss allen ermöglicht werden. Sie benötigen derzeit Bandbreiten von rund zwei Mbit/s.

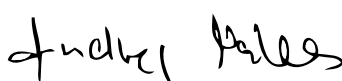
Über die Grundversorgung hinaus wollen wir eine dynamische Entwicklung ermöglichen, die den zunehmenden Bedarf an Bandbreiten berücksichtigt und eine digitale Spaltung zwischen Ballungszentren und ländlichen Räumen

vermeidet. Schnellstmöglich ist eine flächendeckende Breitbandversorgung von mindestens sechs Mbit/s anzustreben. Darüber hinaus brauchen wir den weiteren Ausbau von Netzen, die hohe Geschwindigkeiten von 50 Mbit/s und mehr ermöglichen, da der Bandbreitenbedarf mit neuen anspruchsvolleren Anwendungen oder etwa der massenhaften Nutzung von HD-TV per Internet weiter wachsen wird. Dem weiteren, allerdings sehr kostenintensiven Ausbau des Glasfasernetzes kommt hierbei eine besondere Bedeutung zu.

Wir schlagen deshalb eine Vielzahl von Maßnahmen vor, um die Rahmenbedingungen für Investitionen nachhaltig zu verbessern und Wirtschaftlichkeitslücken schrittweise zu schließen. Dazu gehören beispielsweise wettbewerbs- und investitionsfreundlichere Rahmenbedingungen, verstärkte Kooperation von Unternehmen, Kostenreduzierungen durch Synergieeffekte, bessere staatliche Fördermöglichkeiten und eine optimierte Abstimmung zwischen Bund, Ländern und Kommunen. Einen wichtigen Beitrag leisten könnte auch die neue Technik des „Vectoring“, wobei faire Konditionen für alle Marktteilnehmer gewährleistet sein müssen.

Deutschland muss als Technologie- und Innovationsstandort attraktiv und zukunftsfähig bleiben. Deshalb wird die SPD den Weg in eine digitale Gesellschaft mit einer aktiven Wirtschafts- und Infrastrukturpolitik begleiten, um Chancengleichheit auch im Zeitalter der Hochgeschwindigkeitsnetze zu ermöglichen.

Mit freundlichen Grüßen



Andrea Nahles MdB



Andrea Nahles MdB

Generalsekretärin der SPD



Steffi Lemke

Politische Bundesgeschäftsführerin von
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN

Bundespolitische Perspektiven für die TK-Branche 2013

Gastbeitrag

Zugangsgerechtigkeit schaffen und Fortschritt beschleunigen

Die Digitalisierung scheint die gesellschaftlichen Umwälzungen durch Buchdruck oder Stromerzeugung in vielen Lebensbereichen zu übertreffen. Der globale und fast unbeschränkte Zugang zu Wissen und Informationen verändert nicht nur Arbeits- und Kommunikationsformen, sondern ganze Macht- und Hierarchiestrukturen – das ist der Kern der digitalen Revolution. Und das ist auch Anspruch Grüner Politik: Zugangsgerechtigkeit schaffen und gesellschaftlichem Fortschritt den Weg bereiten.

Wir alle wissen: Das Internet ist ein starker Innovationsmotor. Fehlende Breitbandanschlüsse hingegen sind eine Entwicklungsbremse. Die Attraktivität ländlicher Gewerbe- und Wohngebiete leidet immer noch unter mangelnder Internetanbindung. Angesichts der dezentralen Wirtschaftsstruktur in Deutschland mit vielen kleinen und mittleren Unternehmen auch in ländlichen Räumen ist eine bessere Netzabdeckung besonders in diesen Gebieten existenziell.

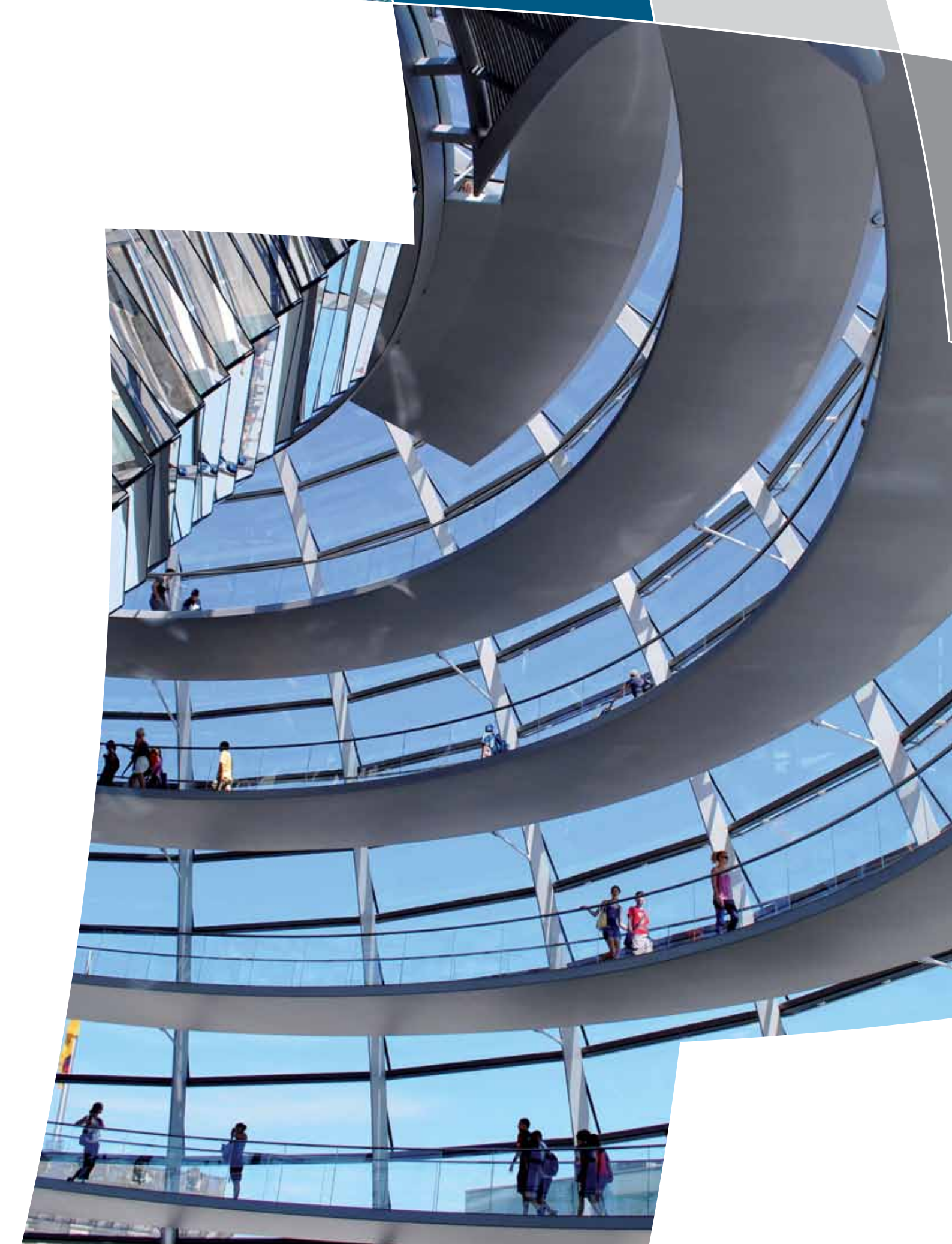
Ziel Grüner Politik ist es daher, eine flächendeckende Grundversorgung mit Breitband in Deutschland durch eine Universaldienstverpflichtung anzutreiben und Anreize zur Vernetzung der lokalen und regionalen Initiativen zu schaffen. Für Innovation und Beschäftigung sind darüber hinaus leistungsfähige Netze nötig – in Deutschland befindet sich der Glasfaserausbau aber erst am Anfang und ist von den Zielvorgaben der Digitalen Agenda weit entfernt. Open-Access-Modelle, die auch der Staat finanziell fördert, sind eine gute Möglichkeit, den Ausbau in Metropolen und größeren Städten zu beschleunigen. Wir Grüne schlagen vor, dass Kooperationsvereinbarungen und regulatorisch begleitende Maßnahmen damit einhergehen.

Die Finanzierung dieses Universaldienstes soll über eine Fondslösung realisiert werden,

bei der die Telekommunikationsanbieter im Breitbandmarkt einbezogen werden. Ein umlagefinanzierter Fonds bedeutet, dass die Finanzierung des Breitbandausbaus auf alle Telekommunikationsunternehmen entsprechend ihren Marktanteilen umgelegt wird. Die rechtlichen Grundlagen dafür sind schon jetzt im Telekommunikationsgesetz festgelegt. Um Überschussbelastungen und wettbewerbsverzerrende Effekte zu vermindern, muss in der konkreten Umsetzung auf verschiedene Regulierungsinstrumente zurückgegriffen werden. Universaldienstangebote für einen adäquaten Internetanschluss sollen nicht bundesweit, sondern regional und lokal differenziert alle drei Jahre ausgeschrieben werden. Durch eine klare rechtliche Definition des Breitband-Universaldienstes im Telekommunikationsgesetz wird den Unternehmen Rechts- und Innovationsicherheit gegeben.

Bei einigen Themen – z.B. Netzneutralität und Datenschutz – treten Widersprüche zwischen Verbraucherrechten und Wirtschaftsinteressen zutage. BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN setzen sich dabei für eine netzneutrale und verbraucherfreundliche Netzinfrastruktur ein, die allen Internetnutzerinnen und -nutzern gleichermaßen zur Verfügung steht. Zugangsgerechtigkeit zu schaffen ist bedeutsam, da u.a. Bürgerbeteiligung, Informationsbeschaffung oder auch politische Meinungs- und Entscheidungsfindung verstärkt online stattfinden – und diese Aspekte sind Voraussetzung für eine funktionierende Demokratie. Somit ist Grüne Netzpolitik nicht zuletzt im Kern auch Demokratiep Politik.

Ihre





Dr. Georg Serentschy

Geschäftsführer der RTR-GmbH für den Fachbereich Telekommunikation und Post, BEREC Chairman 2012 and BEREC Vice Chairman 2013

Europa

Gastbeitrag

BEREC: Think Tank und Enabler für eine europäisch harmonisierte IKT-Politik

Das Gremium europäischer Regulierungsstellen für elektronische Kommunikation (BEREC) wurde als Nachfolgeorganisation der Gruppe europäischer Regulierungsbehörden (ERG) mit der VO 1211/2009 des Europäischen Parlamentes und des Rates im Jahr 2009 mit dem Ziel gegründet, die nationalen Regulierungsbehörden und die Europäische Kommission bei der Umsetzung der Rahmenrichtlinien im Bereich der Telekommunikation bestmöglich zu unterstützen. Dabei ist die weitgehend einheitliche Anwendung dieser Rahmenrichtlinien in allen Mitgliedstaaten für die erfolgreiche Entwicklung des Binnenmarktes für elektronische Kommunikationsnetze und -dienste von wesentlicher Bedeutung.

Durch die Bündelung von Fachwissen unterstützt BEREC die nationalen Regulierungsbehörden und wirkt zusätzlich als Bindeglied in der Zusammenarbeit mit der Europäischen Kommission. Eine weitere wesentliche Aufgabe des BEREC liegt darin, die europäischen Institutionen, vor allem die Europäische Kommission, den Europäischen Rat und das Europäische Parlament, fachlich zu beraten. Zur Unterstützung des BEREC in professioneller und administrativer Hinsicht dient das Büro des BEREC, das im Herbst des Jahres 2011 operativ wurde und seinen Sitz in Riga (Lettland) hat.

BEREC selbst wird durch den Regulierungsrat („Board of Regulators“) tätig. Dieser setzt sich aus je einem Vertreter pro Mitgliedstaat der Europäischen Union zusammen. Der Vorsitz für jeweils ein Kalenderjahr wird durch eine Wahl festgelegt und in einem „Troika-Prinzip“ ausgeführt, indem sowohl der Vorsitz des vorigen Jahres und des nachfolgenden Jahres jeweils als stellvertretende Vorsitzende zur Verfügung stehen. Dem Vorsitz obliegt es, das Arbeitsprogramm für den Regulierungsrat für

ein Jahr vorzuschlagen – der Regulierungsrat stimmt über diesen Vorschlag ab. Im Jahr 2012 erhält Österreich in der Person von Dr. Georg Serentschy den Vorsitz in den Gremien von BEREC. Im Jahr 2013 wird Griechenland den Vorsitz übernehmen. Zusätzlich sind im Regulierungsrat als Beobachter je ein Vertreter der Europäischen Kommission und die Vertreter der Regulierungsbehörden von Staaten des Europäischen Wirtschaftsraumes (EWR) sowie Vertreter von Regulierungsbehörden der Beitrittskandidatenländer zur Europäischen Union vertreten. Stimmrechte im Regulierungsrat haben jedoch lediglich die Vertreter der Regulierungsbehörden der Europäischen Union, die Entscheidungen werden grundsätzlich mit Zweidrittelmehrheit getroffen.

Seitens des Vorsitzes werden pro Kalenderjahr vier ordentliche Plenarsitzungen einberufen. Sämtliche Beschlüsse der Plenarsitzungen werden unter <http://berec.europa.eu/> veröffentlicht.

Das BEREC-Arbeitsprogramm 2012

Nach einem halben Jahr intensiver Vorbereitungen durch die RTR-GmbH, der Vorsitzorganisation für 2012, wurde im Oktober 2011 das BEREC-Arbeitsprogramm für 2012 vorgestellt und öffentlich konsultiert. Verabschiedet wurde das Arbeitsprogramm für 2012 in der Plenarsitzung im Dezember 2011. Wesentliche Eckpfeiler für 2012 waren die Themen Netzneutralität, Roaming, Konsumentenschutz, Universaldienst sowie eine aufmerksame Position und Mitarbeit im Verfahren der europäischen Notifizierung von Regulierungsentscheidungen. Weitere Themen waren die Regulierung des Zugangs zu Netzwerken der neuen Generation (NGN/NGA) sowie die Bewerbung und Förderung des Breitbandausbaus.

Preisobergrenzen Sprach-, SMS- und Daten-Eurotarif

Jeweils 1. Juli in €* 2012	2013	2014	2015	2016	
aktive Gespräche	0,29	0,24	0,19	0,19	0,19**
passive Gespräche	0,08	0,07	0,05	0,05	0,05**
SMS	0,09	0,08	0,06	0,06	0,06**
Daten / MB	0,70	0,45	0,20	0,20	0,20**

* exkl. USt, ** Preisobergrenze gültig bis 30. Juni 2017

Netzneutralität: BEREC liefert nachhaltigen Input für die Diskussion auf internationaler Ebene

Zum Thema Netzneutralität hat sich BEREC mit zahlreichen Beiträgen nachhaltig in die Diskussion eingebracht und wesentlich zu einer Klärung und Versachlichung beigetragen. BEREC stellte drei Berichte, die unterschiedliche Aspekte des Themas behandelten, zur öffentlichen Konsultation. Darüber hinaus wurde erstmals eine repräsentative Erhebung des Status quo von ISPs-Verkehrslenkungsmaßnahmen in Europa von BEREC durchgeführt. Aufbauend auf diesen theoretischen wie empirischen Inputs von BEREC und einer im Juli 2012 gestarteten Konsultation sowie entsprechende Mitteilungen von Vice President Neelie Kroes wird sich die Europäische Kommission im kommenden Jahr zu diesem Thema äußern.

Die vielfältigen Facetten und Aspekte der Diskussion rund um die Netzneutralität erfordern eine differenzierte Analyse auf verschiedenen Ebenen des Internet-Betriebs. BEREC hat dieser Notwendigkeit in den oben angesprochenen drei Berichten und einer repräsentativen ISP-Umfrage Rechnung getragen. Im ersten konsultierten Report wurde die Ebene der IP Interconnection einer Bestandsaufnahme unterzogen, um über eine fundierte Basis für zukünftige Analysen in diesem Bereich zu verfügen. Die wettbewerbsökonomischen Effekte eines möglichen Abweichens vom Best-Efforts-Standard im Internet wurden in einem zweiten Bericht erläutert. Die neue Kompetenz für Regulierungsbehörden zur Festlegung von Mindestqualitätsparametern ist Gegenstand des dritten Berichts. In diesem wurden grundlegende Überlegungen und ein erster Ansatz für Richtlinien zur Ausübung dieser Kompetenz durch die Regulierungsbehörden erarbeitet. Nach Abschluss des Konsultationsprozesses

werden die endgültigen Versionen der Berichte von BEREC veröffentlicht werden und den Input der europäischen Regulierungsbehörden für die Diskussion darstellen.

Auf Ersuchen der Europäischen Kommission hat BEREC im Jahr 2012 erstmals eine repräsentative Erhebung in allen Mitgliedstaaten in Sachen Verkehrslenkungsmaßnahmen durchgeführt. Die Ergebnisse wurden in einem Dokument veröffentlicht und stellen die bisher größte und empirisch fundierte Datenquelle in diesem Bereich dar. Darüber hinaus hat die Europäische Kommission eine Konsultation zu diesem Thema durchgeführt.

Der durch all diese BEREC-Tätigkeiten gewonnene theoretische wie empirische Input wird die Netzneutralitätsdiskussion, die 2013 weitergeführt werden wird, versachlichen. BEREC wird sich dabei – wie schon 2012 – als aktiver Player einbringen und Stellung beziehen.

Roaming-III-Verordnung: neue Aufgaben für BEREC

Die Neufassung der EU-Roaming-Verordnung, welche am 1. Juli 2012 in Kraft getreten ist, bringt wesentliche Neuerungen und auch Aufgaben für BEREC mit sich. Neben der weiteren schrittweisen Senkung des Sprach-Eurotarifs und SMS-Eurotarifs sowie der Einführung eines Daten-Eurotarifs (Preisobergrenzen siehe Tabelle), einer Ausweitung der Transparenzmechanismen auf Roaming außerhalb des EWR, sieht die Verordnung strukturelle Änderungen zur Förderung des Wettbewerbs vor.

Diese strukturellen Änderungen sind zum einen der Zugang zu Großkundenroaming (Artikel 3), zum anderen der separate Verkauf regulierter Roamingdienste auf Endkunden-ebene (Artikel 4 und 5). Ersteres ermöglicht

Europa

Betreibern, einerseits einen direkten Zugang zu regulierten Entgelten von Mobilfunknetzbetreibern in der Europäischen Union zu bekommen, andererseits regelt diese Bestimmung auch den Wiederverkauf von Roamingdiensten zu regulierten Preisen. Die Verordnung sieht diesbezüglich vor, dass BEREC bis zum 30. September 2012 Leitlinien, die zu einer einheitlichen Anwendung dieser Vorschrift beitragen sollen, zu veröffentlichen hat.

Artikel 4 und 5 der Roaming-III-Regulierung betreffen den separaten Verkauf von Roamingdiensten und sehen vor, dass Kunden ab 1. Juli 2014 unter Beibehaltung ihrer Telefonnummer zwei verschiedene Anbieter, einen für nationale Telekommunikationsdienste und einen für regulierte Roamingdienste, wählen können. Die dafür notwendigen technischen Lösungen werden derzeit diskutiert und sind bis zum 31. Dezember 2012 von der Europäischen Kommission nach Konsultation von BEREC in Durchführungsrechtsakten festzulegen.

Diesbezügliche Dokumente von BEREC (Konsultationsdokumente, Leitlinien zu Artikel 3 sowie der Input von BEREC zu den Durchführungsrechtsakten) sind auf der Homepage (<http://berec.europa.eu/>) abrufbar.

BEREC: Impulse für eine visionäre, zukunftsichere europäische Regulierungspolitik

Betrachtet man die heutige Struktur der europäischen Informations- und Telekommunikationswirtschaft, so ergeben sich vier Problemfelder. Erstens ist das europäische Innovationspotenzial, verglichen mit den USA oder Südkorea, schwächer ausgeprägt. Zweitens weist Europa, was den Infrastrukturausbau – Glasfaser, aber auch LTE – betrifft, einen deutlichen Rückstand gegenüber den Weltbesten auf. Drittens wurden europäische Ausstat-

ter für Telekom-Unternehmen mittlerweile zu einem Großteil durch Anbieter aus Asien verdrängt. Und viertens schafft es Europa nicht, auf amerikanische Over-the-top-Player und Serviceprovider, wie Google und Apple beziehungsweise What's App und Skype, eine passende Antwort zu finden.

Ein Grund, warum Europa gegenüber Asien und Nordamerika immer mehr ins Hintertreffen gerät, ist wahrscheinlich eine generell schwach ausgeprägte Industriepolitik in der Europäischen Union. Was den Ausbau von Infrastruktur betrifft, die als Fundament für eine moderne IKT-Welt steht, muss auch die Regulierung einen Beitrag leisten. Gängige Regulierungspraktiken, die sich in der Vergangenheit bewährt haben, müssen dabei einer Überprüfung auf ihre Zukunftsfähigkeit unterzogen werden.

Für die Regulierung bedeutet das konkret, dass neben den seit Jahren stark regulierten Kupfernetzen auch Mobilfunk, Kabel und Glasfaser immer wichtiger für die Verbreitung der Breitbandanschlüsse werden. Der Wettbewerb zwischen diesen Plattformen („Infrastrukturbasierter Wettbewerb“) sollte in Zukunft konzeptiv in den Vordergrund gestellt werden. Unter der Voraussetzung einer ausreichenden Wettbewerbsintensität zwischen diesen Plattformen sollten daher auch die bisherigen Regulierungsaufgaben überdacht werden. Weiter sollte Technologieneutralität als eines der Leitprinzipien für eine zukunftsorientierte Regulierung der Telekom-Märkte berücksichtigt werden. Damit verbunden würde ein Regulierungsansatz, der Infrastrukturwettbewerb als ein Leitprinzip ansieht, mehr und stärkere Investitionsanreize für den Ausbau der Netze bieten. Qualitätsmonitoring der erbrachten Dienste und klare Regeln für Netzneutralität

würden sowohl Infrastrukturinvestitionen fördern als auch für Kunden Nutzen stiften.

Ein neuer regulatorischer Ansatz und damit einhergehende Investitionen würden letztlich nicht nur dem Telekom-Sektor neue Impulse geben. Durch Spillover-Effekte würden auch andere Bereiche profitieren, der stagnierenden europäischen Wirtschaft könnte das insgesamt neue Impulse vermitteln. BEREC wird sich jedenfalls für eine zukunftsorientierte Regulierungspolitik auch weiterhin konstruktiv einbringen.





Jan Philipp Albrecht MdEP

*Innen- und justizpolitischer Sprecher
der Grünen Europafraktion und
Berichtersteller des Europäischen
Parlaments für die neue
EU-Datenschutzverordnung.
Foto: Fritz Schumann*

Europa

Gastbeitrag

Der europäische Datenschutz als Goldstandard

Ende Januar 2012 hat die Europäische Kommission die mit Spannung erwartete Reform des Datenschutzrechts vorgestellt. Nach einem ausgiebigen Konsultationsprozess geht sie damit einen großen Schritt hin zu einer umfassenden Rechtssetzung im Bereich des Datenschutzes in der gesamten Europäischen Union und teilweise sogar darüber hinaus. Gerade für Nutzer von Facebook und Google oder Smartphone-Besitzer könnte das neue EU-Gesetz eine ganze Menge bringen. Denn sie sind es, die bisher in der Praxis kaum geschützt sind gegen Datenklau und den Weiterverkauf intimster Informationen. In Zeiten, in denen personenbezogene Daten zu großen Teilen nicht mehr im eigenen Land und zunehmend im Internet verarbeitet werden, scheint die fragmentierte bestehende Rechtslage überholt. Hier will die EU nun ansetzen und schlägt damit auch ein neues Kapitel bei der Schaffung internationaler Datenschutzregeln auf.

Mit den Vorschlägen für eine grundlegende Reform des europäischen Datenschutzrechts soll den Verbrauchern und Bürgern ein einheitlicher EU-Standard für den effektiven Schutz

ihrer Daten an die Hand gegeben werden. Neben besseren Informations- und Kontrollmöglichkeiten für die Einzelnen sieht die Reform auch spürbare Strafen für den Missbrauch vor, etwa beim Verlust oder Weiterverkauf von Nutzerdaten. In Anbetracht des Selbstbewusstseins, mit dem globale Datensammler wie Facebook oder Google agieren, ist dies ein längst überfälliger Schritt. Doch die zunächst vernünftige Grundlage der Europäischen Kommission könnte am Ende den Interessen von Konzernen und Sicherheitsbehörden zum Opfer fallen. Gerade aus Deutschland kommt dafür das Kanonenfutter. Innenminister Hans-Peter Friedrich erklärt kurzerhand, dass Selbstverpflichtungen der Wirtschaft ausreichend seien und ein verstärkter europaweiter Datenschutz im Grunde überflüssig sei. Dabei ist es gerade die Bundesrepublik, die in Brüssel regelmäßig verfassungsrechtliche Bedenken gegenüber Datenverarbeitungsmaßnahmen anmelden muss, weil das Bundesverfassungsgericht über die Jahre einen klaren Grundrechtsstandard beim Datenschutz formuliert hat. Diese Rechtsprechung schlägt sich auch im Primärrecht der EU nieder. In Europa gilt: Datenschutz ist ein Grundrecht, das der Staat zu schützen hat. Ganz gleich, wo und von wem personenbezogene Daten verarbeitet werden.

Die neuen Vorschläge der EU-Kommission bringen für Verbraucher und Bürger vor allem mehr Transparenz und Kontrolle über ihre Daten. Gerade bei alltäglichen Anwendungen und Dienstleistungen werden immer mehr Informationen gespeichert, deren Löschung und Korrektur in Zukunft deutlich vereinfacht werden sollen. Doch global agierende Internetkonzerne laufen gegen die neuen Regeln Sturm, auch weil viele von ihnen mit den Lücken und Unzulänglichkeiten im derzeitigen Datenschutzrecht gut verdienen. Dazu neh-



men sie auch massive Lobby-Hilfe des US-amerikanischen Wirtschaftsministeriums in Anspruch, dem der europäische Datenschutz schon länger ein Dorn im Auge ist. Mittlerweile ist jedem klar, dass wir Souveränität über unsere Daten nur über eine EU-weite Garantie gewinnen können. Denn Informationen machen im digitalen Zeitalter nicht mehr an den Grenzen von Staaten oder gar Bundesländern halt. Ganz egal, ob es um Konzerne, Unternehmen oder Behörden geht – sie alle tauschen längst umfassend grenzübergreifend Informationen aus oder sind vollends in der Cloud.

Der Vorschlag der Europäischen Kommission ist eine gute Grundlage, um einen effektiven und hohen Datenschutzstandard mit einem erheblichen Gewinn an Rechtssicherheit für Unternehmen, Behörden und Verbraucher zu verbinden. Die 15 Jahre alten Datenschutz-Rahmenbestimmungen in der EU gewährleisten keinen effektiven Schutz personenbezogener Daten. Im europäischen Binnenmarkt bestimmt leider das Land mit dem schwächsten Datenschutzrecht den Standard. Deshalb ist es richtig, dass die Europäische Kommission nun eine EU-weite Regelung anstrebt, die die nationalen Datenschutzgesetze in Teilen ersetzen wird und eine verpflichtende Zusammenarbeit der Datenschutzbeauftragten vorsieht. Umso mehr wird es nun allerdings darauf ankommen, den Standard auf hohem Niveau zu sichern und Nachbesserungen dort vorzunehmen, wo der gewohnte Schutz in den Mitgliedstaaten abgesenkt werden könnte.

Besonders in den grundrechtssensiblen Bereichen des Datenschutzes braucht es deshalb noch Klarstellungen, die der Gesetzgeber der EU – also Europäisches Parlament und Ministerrat – nun ausarbeiten muss. Dazu gehört auch, dass die Rechte von Betroffenen nicht

durch die Hintertür wieder ausgehöhlt werden. Das Europäische Parlament hat bereits deutlich gemacht, dass es ein Zurück hinter den hohen Standard der alten EU-Richtlinie nicht akzeptieren wird. Mit dem Vertrag von Lissabon ist Datenschutz als Grundrecht ein leitendes Prinzip im EU-Recht geworden. Es ist an der Zeit, dass es in ganz Europa zur Praxis wird. Nur so können wir unseren hohen Datenschutzstandard auch international durchsetzen und eine Benachteiligung europäischer Bürger und Unternehmen verhindern. Mittlerweile reagiert selbst die beim Datenschutz so zurückhaltende US-Regierung mit ersten Vorschlägen für schärfere Bestimmungen. Europa hat also eine Chance, den Goldstandard beim Datenschutz selbstbewusst vorzugeben. In den kommenden Monaten beginnt in Europäischem Parlament und Ministerrat die heiße Phase der Abstimmungsprozesse, um im Frühjahr 2013 in die Verhandlungen zwischen beiden Kammern einzutreten. Wenn es gelingt, von Beginn an alle Beteiligten – auch und gerade in Deutschland – an Bord zu holen, kann die Reform des Datenschutzrechts schon vor Ende 2013 abgeschlossen werden. Dies wäre ein wichtiger Schritt für alle Beteiligten und eine gute Grundlage für internationale Verhandlungen verbindlicher hoher Datenschutzstandards auch außerhalb der Europäischen Union.





Michael Hattermann
Leiter des VATM-Büros Brüssel

Europa

Blick auf Brüssel

Auf Empfehlung der Europäischen Kommission!

Derzeit scheint sich ein Paradigmenwechsel abzuzeichnen: Aus Sicht des VATM droht eine Verwässerung der national und europaweit anerkannten nachhaltigen Öffnung von Monopolmärkten, die bislang als ordnungspolitischer Garant der Telekommunikationsregulierung galt. So führt der zukünftig zugestandene Spielraum zur Preisfestsetzung, der nicht mit einer harten und zu leistenden Ausbaupflichtung von offenen Glasfaserinfrastrukturen verknüpft ist, auf dem deutschen Markt nicht zur dringend benötigten Verbesserung und Steigerung der Investitionstätigkeit in Glasfasernetze im Wettbewerb – im Gegenteil: Gerade hat die Telekom unter Berufung auf die EU die Anhebung des monatlichen Entgeltes auf mehr als zwölf Euro beantragt.

Aus Sicht der Unternehmen im VATM ist das politische und gesellschaftliche Ziel einer flächendeckend verfügbaren Breitbandanbindung aber nur unter Einbeziehung aller im Markt tätigen Unternehmen zu erreichen – eine den Incumbents zugestandene Flexibilität bei der Preisgestaltung für Zugangsnetze der nächsten Generation stellt falsche Weichen für die Zukunft. Gelingt keine Kurskorrektur im Sinne des Wettbewerbs, wird auch weiterhin kein Anreiz für Incumbents bestehen, in neue Netzinfrastrukturen zu investieren. Vielmehr werden durch die Transferzahlungen der Wettbewerber weiterhin hohe Gewinne generiert und dem Markt damit Investitionsmittel entzogen.

Aus unserer Sicht spielt die EU-Empfehlungspraxis auch weiterhin eine essenzielle Rolle und kann wesentlich dazu beitragen, die Ziele des flächendeckenden Breitbandausbaus durch entsprechende Investitionen aller Unternehmen im Markt vorantreiben – hierzu gilt es nun, die Stellschrauben zur Kostenfestsetzung,

Nichtdiskriminierung als auch für die zukünftigen ex-ante zu regulierenden Märkte richtig zu justieren.

Die EU kann aber auch in weiteren Bereichen Maßstäbe setzen: Mit dem derzeit mit dem Europäischen Parlament und dem Rat verhandelten Paket zur Modernisierung des Datenschutzrechts kann es im Rahmen des nun eingeschlagenen Wegs gelingen, einerseits die erforderliche Anpassung an die technologische Entwicklung voranzutreiben sowie andererseits durch eine Harmonisierung der zersplitterten Datenschutzvorschriften die Wettbewerbsnachteile für europäische Unternehmen gegenüber Anbietern aus den USA und Asien auszuräumen. Ein einheitliches, funktionierendes Datenschutzniveau liegt im Interesse nahezu aller Unternehmen. Ganz anderes das Bild im Bereich der umstrittenen Vorratsdatenspeicherung. Hier müssen zügig klare Regelungen geschaffen werden. Der Markt benötigt endlich Klarheit über die lang angekündigte Reform. Telekommunikationsunternehmen, die Daten für staatliche Behörden speichern und vorhalten müssen, benötigen Rechts- und Planungssicherheit. Der lähmende Verzug überarbeiteter und EU-weit verbindlicher Regelungen verhindert nicht nur eine angemessene Entschädigung für Investitions- und Betriebskosten, sondern fördert auch das Entstehen nationaler Zwischenlösungen, die ohne dauerhaft gesicherte EU-rechtliche Grundlage keinen Bestand haben.

Brüssel kann 2013 neue Antworten finden, um die wirtschaftlich und verbraucherpolitisch zentralen Themen wie Breitbandausbau, Regulierung, Preisentwicklung oder auch den Umgang mit Daten so zu lenken, dass Wettbewerb und Innovation weiterhin die treibenden Kräfte für den Telekommunikationsmarkt bleiben.





Ingbert Liebing MdB

Vorsitzender der Koalitionsarbeitsgruppe
„Ländliche Räume und regionale Vielfalt“
und Vorsitzender des Arbeitskreises Küste der
CDU/CSU-Fraktion im Deutschen Bundestag.

Festnetz und Breitbandausbau

Gastbeitrag

Breitband ist das Schlüsselthema für den ländlichen Raum

Rund die Hälfte der Menschen in Deutschland lebt auf dem Land. Doch viel zu selten wird die Entwicklung der ländlichen Räume in den Fokus der Politik gerückt, obwohl der überwiegende Teil unserer 3,5 Millionen Betriebe aus Gemeinden und kleinen Städten kommt. Wir leben in und von unserer regionalen Vielfalt. Das spiegelt sich auch in der Wirtschaft wider, die vom Mittelstand geprägt wird. Das Grundgesetz beschrieb das Ziel gleichwertiger Lebensverhältnisse. Das wollen wir als christlich-liberale Koalition auch weiterhin garantieren. Allerdings stellt uns der demographische Wandel vor neue Herausforderungen, die insbesondere die ländlichen Räume treffen. Deshalb hat die Koalition die Zukunft der ländlichen Räume nach ganz oben auf die Agenda der Bundespolitik gehoben.

Unser Antrag „Zukunft für ländliche Räume – Regionale Vielfalt sichern und ausbauen“ enthält insgesamt 105 konkrete Maßnahmen, mit denen wir bestehende Projekte zugunsten der ländlichen Regionen Deutschlands bündeln, Maßnahmen beschleunigen und neue Anregungen geben. Diesem Antrag hat der Deutsche Bundestag im November zugestimmt.

Bereits im Frühjahr 2012 hatten die Koalitionsfraktionen auf die Initiative der Fraktionsvorsitzenden Volker Kauder und Rainer Brüderle sowie der CSU-Landesgruppenvorsitzenden Gerda Hasselfeld hin eine 15-köpfige Arbeitsgruppe eingesetzt. Durch die Übernahme des Vorsitzes wurde die Entwicklung der ländlichen Räume ein besonderer Schwerpunkt meiner Arbeit. Gemeinsam gelang es meinen Kollegen und mir, in intensiven Gesprächen mit Experten und Betroffenen Entwicklungshemmnisse aufzuspüren, Probleme zu identifizieren und Lösungsvorschläge zu erarbeiten. In einem großen Kongress im Juni haben wir dann ers-

te Zwischenergebnisse öffentlich diskutiert und anschließend einen viel beachteten Abschlussbericht vorgelegt, der das Fundament des Bundestagsbeschlusses darstellt.

In Zeiten des demographischen Wandels drohen gerade ländliche Regionen leerzulaufen. Um hier eine sich selbst verstärkende Abwärts spirale zu verhindern, ist es zentral, vor allem das wirtschaftliche Potenzial der Regionen zu aktivieren. Ländliche Räume sind für uns nicht nur Erholungsraum, sondern Wirtschafts- und Arbeitsort. Dafür ist der flächendeckende Breitbandausbau zwingende Voraussetzung. In allen Themen der ländlichen Entwicklung spielt die Breitbandversorgung eine wichtige Rolle. Telemedizin, e-learning, e-government, die Energiewirtschaft mit minutengerechter Steuerung von Energieanlagen, eine intelligente Netzinfrastruktur Smart Grid, ländlicher Tourismus: Überall ist schnelles Internet notwendig. Kein Betrieb kann darauf noch verzichten. Für junge Menschen ist der Internetzugang eine kulturelle und kommunikative Grundvoraussetzung und Selbstverständlichkeit.

Wir werden und dürfen uns deshalb nicht mit der „Grundversorgung“ von einem Mbit/s zufriedengeben, das reicht schon lange nicht mehr. Es ist deshalb Kernaufgabe der Politik, eine digitale Spaltung Deutschlands in unterversorgte, abgehängte ländliche Regionen und pulsierende Metropolen zu verhindern.

Bereits zehn Prozent mehr Breitbandausbau schafft 1,5 Prozent mehr Wirtschaftswachstum. Deshalb sind die Ausbauziele der Bundesregierung, bis 2014 für 75 Prozent und bis 2018 für 100 Prozent der Haushalte Breitbandanschlüsse mit Übertragungsraten von mindestens 50 Mbit/s verfügbar zu haben, so wichtig. Mit einem uneingeschränkten Zugang zu Kabel-

verzweigern und Schaltverteilern haben wir im Bundestag beschlossen, für mehr Wettbewerb im Markt zu sorgen. Mehr als ein Dutzend konkrete Vorschläge machen deutlich: Dies ist das entscheidende Thema für die Zukunft auf dem Lande.

Doch ohne eine verstärkte öffentliche Förderung wird dies nicht gelingen. Deshalb setzen wir uns für ein gemeinsames Infrastrukturförderprogramm Breitbandausbau für die Kommunen und Telekommunikationsunternehmen gemeinsam mit den Ländern ein. Dies können Zuschüsse zum Schließen von Wirtschaftlichkeitslücken, Kredite oder Bürgschaften sein.

Wichtig sind Partner vor Ort, Kommunen, die regionale Wirtschaft oder Bürgergesellschaften. In meinem Wahlkreis in Nordfriesland sind gerade derartige Projekte mit Glasfaserausbau in jedem Haus gestartet. Wenn Bürgermeister oder Gemeindevorsteher von Tür zu Tür gehen und erklären, warum das schnelle Internet wichtig für die Gemeinschaft ist, dann können auch Anschlussraten von über 80 Prozent erreicht werden.

Die Entwicklung ländlicher Räume ist eine Querschnittsaufgabe und betrifft alle Politikbereiche. Es geht um Landwirtschaft und Tourismus, um die Sicherung der Daseinsvorsorge von Schulen, Kindergärten sowie sozialen und kulturellen Einrichtungen in der Fläche – auch bei zurückgehender Bevölkerung. Dazu gehört ebenso eine erreichbare medizinische Grundversorgung.

Wirtschaftliches Wachstumspotenzial ergibt sich auch im Zusammenhang mit der Energiewende. Damit schnellerer Netzausbau und die Entwicklung von Speichermöglichkeiten

gelingt, bedarf es einiger Weichenstellungen. Eine ist, dass der Strom, der auf dem Lande produziert wird, abgeführt werden kann. Wir brauchen zwingend den Netzausbau. Das erfordert vor Ort Akzeptanz für die Stromleitungen.

Diese erreicht man, indem die Bürger eingebunden werden. Wenn die Menschen selber über ein Modell, wie Bürgerwindparks oder Bürgernetzleitungen, einen Vorteil haben, dann akzeptieren sie auch die damit verbundenen Belastungen leichter. Wir versuchen beispielsweise gerade, die 380-kV-Leitung von Niebüll nach Brunsbüttel als eine solche Bürgerleitung zu projektieren. Dort gibt es sogar schon eine Bürgerinitiative – wohlgemerkt für und nicht gegen den Netzausbau.

Ein weiteres Hauptanliegen des Antrags ist die Mobilität. Sie ist wichtig, um den Jugendlichen eine berufliche Perspektive auf dem Land zu bieten, aber auch für eine älter werdende Bevölkerung. Wir fordern beispielsweise, dass der Mopedführerschein mit 15 in Modellversuchen getestet wird. Der Bund hat dafür die Voraussetzung geschaffen, nun müssen die Länder handeln. Zudem ist eine angemessene Berücksichtigung der Mittel des Öffentlichen Personen-Nahverkehrs (ÖPNV) für einwohnerschwache Regionen nötig. Wir ermöglichen in der Novelle des Personenbeförderungsgesetzes sicher, dass es weiterhin einen flächendeckenden ÖPNV auf dem Lande gibt.

Zahlreiche Vorschläge sind bereits auf dem Weg der Umsetzung, aber die Sicherung der Zukunftsfähigkeit ländlicher Räume wird uns auch in den kommenden Jahren kontinuierlich beschäftigen. Mit unserem Bundestagsbeschluss haben wir hierzu einen wichtigen Beitrag geleistet.



Norbert Westfal

Geschäftsführer der EWE TEL GmbH

Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Chancen nutzen: So gelingt wirtschaftlicher Breitbandausbau in der Fläche

Leben auf dem Land hat viele Vorteile. Schnelles Internet gehörte bislang nicht dazu. EWE TEL hat es sich als eines der größten regionalen Telekommunikationsunternehmen zum Ziel gesetzt, auch abseits der Zentren für moderne Datenverbindungen zu sorgen. Da die bereitgestellten Fördergelder nicht für alle Gebiete ausreichen, braucht es Eigeninitiative, unternehmerische Ideen und einen langen Atem.

Ein Weg, den EWE TEL seit einigen Jahren erfolgreich beschreitet, sind regionale Partnerschaften. Im Raum Osnabrück beispielsweise sorgen die Stadtwerke und eine landkreis-eigene Gesellschaft für den nötigen Tiefbau. Im Landkreis Rotenburg haben Kreis und Gemeinden einen gemeinsamen Zuschuss ausgeschrieben. In anderen Regionen konnte ein Ausbau über Baukostenzuschüsse realisiert werden. Bürgerinitiativen, Vereine und Unternehmen werden zunehmend kreativ, um durch Eigenleistungen die Wirtschaftlichkeitslücken zu schließen. Eine Ortschaft im Ammerland griff sogar gleich selbst zum Spaten. Als weitere Alternative beteiligen wir die Bürger an unserer Ausbauplanung. EWE TEL fragt über ein Onlineportal das konkrete Interesse der Anwohner verschiedener Regionen ab, um Planungssicherheit zu erhalten. Eigeninitiativ bauen wir dort aus, wo Bedarf besteht. Darin verbirgt sich eine großartige Chance für kleine Orte, die es schaffen, ihre Anwohner zu mobilisieren.

Neben den geschilderten Ansätzen beteiligen wir uns weiterhin an öffentlichen Ausschreibungen von Fördergeldern. Das Ergebnis all dessen: Ende des Jahres 2012 haben wir rund 2.500 Kabelverzweiger an unser Glasfasernetz angeschlossen. Dazu kommen mehrere Hundert Hauptverteiler, die wir mit VDSL aufgerüs-

tet haben. Über eine halbe Million Haushalte können so von schnelleren Anschlüssen profitieren.

Damit diese erfolgreiche Entwicklung weitergehen kann, sind Rahmenbedingungen notwendig, die Innovation und Wettbewerb im Kundeninteresse fördern. Voraussetzung für den kabelgebundenen Breitbandausbau ist der freie Zugang zum Kabelverzweiger für alle Anbieter. Das zeigt, wie wettbewerbsfeindlich die aktuelle Forderung der Deutschen Telekom ist, anderen Unternehmen eben diesen Zugang zu verweigern. Unter dem Vorwand, nur so die neue Vectoring-Technologie optimal einsetzen zu können, versucht der ehemalige Monopolist damit erneut, ungerechtfertigte Regulierungserleichterungen zu erhalten. Die Telekom argumentiert, dass beim Vectoring kein anderer Carrier VDSL einsetzen könne. Dieser Aspekt spielt in der Realität jedoch keine Rolle. Kaum ein Unternehmen wird unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten einen bereits überbauten KVZ mit eigener Glasfaser erschließen. Demnach könnten auch die übrigen Wettbewerber in ihren Ausbaubereichen mit Vectoring für eine Erhöhung der Bandbreiten sorgen. Auch EWE TEL hat vor, so die Leistungsfähigkeit seines Netzes zu erhöhen.

Da Vectoring nur eine Zusatztechnologie zu VDSL darstellt, sind keine Änderungen des Regulierungsrahmens erforderlich. Es gilt, den Schritt in die Remonopolisierung zu verhindern und gemeinsam im Rahmen der regulatorischen Arbeit einen Vorschlag zu erarbeiten, wie die Technologie sinnvoll im Markt von allen Unternehmen genutzt werden kann. Nur so kann die Breitbandinfrastruktur in Deutschland langfristig zukunftsfähig gestaltet werden.





Patrick Langelaan

Leiter Vertrieb National Accounts DACH
der Alcatel-Lucent Deutschland AG

Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Die Mischung macht's: Mit hybriden Systemen wirtschaftlich zum Glasfasernetz!

Hohe Investitionen und ungewisse Nachfrage bremsen den Glasfaserausbau. Wie die aktuelle TK Marktanalyse Deutschland 2012 von Dialog Consult / VATM zeigt, waren Ende 2012 rund 800.000 Haushalte (+70.000) an Glasfasernetze bis zum Gebäude angeschlossen. Das bedeutet für das vergangene Jahr wiederum nur ein marginales Wachstum. Bei fast 70 Prozent der gebuchten Breitbandanschlüsse lag Ende 2012 die Übertragungsgeschwindigkeit aus dem Netz bei maximal sechs Mbit/s. Der Anteil von Anschlüssen mit mehr als 50 Mbit/s bewegt sich bei noch nicht einmal einem Prozent.

Die Zweifel wachsen, ob die Menschen überhaupt bereit sind, einen Glasfaseranschluss mit Übertragungsraten von 50 Mbit/s und mehr in Form höherer Preise zu honorieren. Unter diesen Umständen sinkt die Bereitschaft der Telekommunikationsanbieter, aber auch der kommunalen Unternehmen, in die zukunftsichere Glasfaser zu investieren.

Um den Ausbau der Telekommunikations-Infrastruktur wirtschaftlich zu betreiben, hat sich bereits in einer Vielzahl von Projekten das Konzept der sanften Migration bewährt. Ziel ist es, die Potenziale bestehender Kupfer-Infrastrukturen voll auszuschöpfen und die Investitionen in eine Voll-Glasfaser-Infrastruktur bedarfsgerecht über einen längeren Zeitraum zu verteilen. Glasfaser wird dabei zunächst ausschließlich an strategisch wichtigen Knotenpunkten eingesetzt. Auf den übrigen Strecken bleibt die bislang übliche Kupfer-Infrastruktur bestehen und wird erst nach und nach bedarfsgerecht gegen das leistungsfähigere Glasfaserkabel ausgetauscht. Dabei bietet sich an, in bestehenden Wohn-, Büro- und Gewerbegebieten die Glasfaserinfrastruktur zunächst bis an die Straßenecke (Fibre to the Node, FTTN) zu legen. VDSL2-Technologie ermöglicht es, auf den be-

stehenden Kupferkabeln, die die letzten Meter überwinden, Bandbreiten von bis zu 50 Mbit/s zu erzielen. Einen weiteren Geschwindigkeits-schub bringen VDSL2-Vectoring und VDSL2-Bonding. Die Kosten für eine solche Aufrüstung bestehender Kupfer-Infrastrukturen liegen um ein Vielfaches unter denen einer Voll-Glasfaser-Kommunikationsstruktur. Der vollständige Anschluss einzelner Wohn- und Nuteinheiten an das Glasfasernetz kann so zu einem späteren Zeitpunkt geschehen – wenn Internetzugänge mit Höchstgeschwindigkeit von Verbraucherseite konkret nachgefragt und damit finanzierbar werden.

Ein wesentlicher Schlüssel für den Erfolg liegt in der raschen Amortisation der Investitionen. Interessante Perspektiven bietet der „Open Access“-Ansatz, der den potenziellen Nutzerkreis des Netzes erweitert, die Auslastung erhöht und so den Return-on-Invest (ROI) beschleunigt. Zugleich steigert die Vielfalt der Angebote, die Open Access schafft, die Attraktivität des Netzes für den Nutzer und stärkt dessen Bereitschaft, sich trotz Mehrkosten für einen Hochgeschwindigkeits-Internetanschluss zu entscheiden.

In verschiedensten Projekten zeigt sich, dass durch das Zusammenspiel von intelligenter Netzplanung wie der sanften Migration, von kooperativen Ansätzen wie Open Access, einer schlüssigen Strategie und der Wahl der richtigen Technologie das Ziel eines flächendeckenden Glasfasernetzes in absehbarem Zeitraum wirtschaftlich realisiert werden kann.

Statement

Breitbandausbau und steigender Bandbreitenbedarf durch Triple Play – FTTH bleibt Trend für 2013

Wir müssen nicht in die Glaskugel schauen und Berechnungsformeln für den steigenden Bandbreitenbedarf durchlaufen lassen. Klar ist ohnehin, dass künftig vor allem in turbosanieren Gebieten und bei neuen Bauvorhaben eines nachgefragt wird: Hochgeschwindigkeitsinternet in VDSL-Klasse. Allerdings betrifft dies nicht nur den klassischen Internetzugang.

Selbst in Neubauobjekten wird häufig die alte Kupferdoppelader oder das technisch längst überholte Koaxialkabel verbaut – dabei haben diese Technologien eigentlich längst ausgedient. Gigabit Internet, Smart TV, Hybrid TV lauten die aktuellen Schlagworte. Fernsehen wird heute längst nicht mehr nur auf herkömmlichen Wegen geschaut. Hybride Infrastrukturen erlauben es dem Nutzer, die bekannten Programme zu nutzen und per Klick auf die Fernbedienung oder per Touch auf das iPad Videos aus dem Internet zu laden und anzusehen. Heißt also: Glasfaserversorgung bis in die Wohnung. Hierzu betreibt DNS:NET in Berlin und Brandenburg moderne Glasfasernetze, mit denen die Gebäude erschlossen werden. Nur die Anbindung per Glasfaserkabel stellt sicher, dass auch in Zukunft die Bandbreitenanforderungen der Mieter erfüllt werden können.

Fazit: Zunehmend werden Carrier als Profi für modernste Kommunikationsinfrastrukturen angesehen und unterstützen Immobilienentwickler und die Wohnungswirtschaft dabei, diese Dienste einzuführen. Dafür braucht es auch weiterhin gut geplanten Breitbandausbau und Kooperationen innerhalb der Privatwirtschaft. Ein Beispiel: Um weitere Gebiete in Brandenburg mit schnellen Internetverbindungen erschließen zu können, haben die DNS:NET sowie die regionalen und nationalen Betreiber von Glasfaserinfrastrukturen und Energieversorger kooperiert. Das Ergebnis der Zusammen-

arbeit: die Kopplung der Infrastrukturen und die Inbetriebnahme eines gemeinsamen Glasfaserrings für Brandenburg, beschaltet mit 10 Gigabit/s und betrieben durch die DNS:NET.

Gemeinsam verfügen die Partner in Brandenburg über mehr als 3.000 Kilometer Glasfaserleitungen, die zur Anbindung unterversorgter Gemeinden genutzt werden. Damit gibt es gute Chancen, die Breitbandprobleme in großen Teilen Brandenburgs zu lösen und die meisten weißen Flecken zu beseitigen.

Fazit: Die erste Region in Brandenburg ist nun komplettversorgt und somit „fleckfrei“; knapp 55.000 Einwohner und etliche Gewerbeparks in der Region Berlin Brandenburg konnten bislang mit dem Technologiemix von DNS:NET mit VDSL-Geschwindigkeiten ans Netz gebracht werden. Im Einsatz sind die FTTH, FTTB-Technologie sowie der FTTC-Ansatz mit Glasfaser bis zum Kabelverzweiger. Die so versorgten Gemeinden können nach diesen Baumaßnahmen mit Breitbandanschlüssen mit 50 Mbit/s in alle Haushalte rechnen. Dank der FTTH/FTTB-Technologie (FTTB = Fibre to the Home/Building) können sogar Geschwindigkeiten zwischen 50 und 100 Mbit/s erreicht werden. Da sich über Glasfaserleitungen Geschwindigkeiten von mehr als 10.000 Mbit/s (DSL 10.000.000) übertragen lassen, ist die moderne Glasfaserleitung die zukunftsfähigste Lösung.



Alexander Lucke

Geschäftsführer DNS:NET
Internet Service GmbH





Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Ausbau im ländlichen Raum erfolgreich gestalten

Thorsten Klein & David Zimmer

*Persönlich haftende Gesellschafter
der inexio KGaA*

Seit der Veröffentlichung der Breitbandziele der Bundesregierung wird viel über deren Erreichbarkeit diskutiert und gestritten. Immer wieder werden die Ziele in Frage gestellt oder für unerreichbar erklärt.

inexio hat sich an diesen Diskussionen in den letzten Jahren nicht beteiligt und anstelle dessen den Breitbandausbau in bisher unterversorgten Gebieten forciert. So konnten in den letzten drei Jahren mehr als 250 Ortsnetze mit Bandbreiten von bis zu 100 Mbit/s erschlossen werden. Voraussetzung hierzu war ein klares Bekenntnis für den kabelgebundenen Ausbau – denn dieser deckt auch die zukünftigen Ziele und vor allem auch Bedarfe ab – sowie die flexible und einzelfallbezogene Vorgehensweise von inexio.

In einigen Fällen erfolgte der Ausbau synergetisch mit großen Bauarbeiten – das können Dorferneuerungsarbeiten ebenso sein wie die Verlegung von Versorgungsleitungen zu Windparks. Durch das Heben dieser Potenziale sind Ortsnetze profitabel zu erschließen und zu betreiben, die sich ansonsten nie rechnen würden. Leider ist der synergetische Ausbau allerdings immer noch schwer zu realisieren, da sich die Abstimmung mit eventuellen Partnern zeitintensiv, aufwendig und kompliziert gestaltet.

Zudem hat inexio in vielen Fällen die unterschiedlichsten Akteure an einen Tisch gebracht und so neue Public-Private-Partnership-Modelle initiiert. Die Breitbandinfrastrukturgesellschaft Cochem-Zell vereint zum Beispiel die vorhandene Infrastruktur aller Anbieter wie RWE, inexio und Energieversorgung Mittelrhein und halbiert die Ausbaustrecke für eine flächendeckende Versorgung des gesamten Landkreises. Eine digitale Spaltung wird so verhindert.

Detailarbeit ermöglicht Ausbau in der Fläche

Wer kleinräumig Synergien erkennt und auf alle Ebenen der Wertschöpfung blickt, der kann auch im ländlichen Raum profitabel die Breitbandversorgung aufbauen. So verfolgt inexio unter anderem eine Strategie der weitgehenden Kooperation. Dort wo es möglich ist, verlegt das Unternehmen gemeinsam mit Partnern. In anderen Fällen werden Ortsnetze an überregionale Lichtwellenleiternetze der großen Infrastrukturgesellschaften angedockt und damit ebenfalls die Kosten reduziert. Die letzten fünf Jahre zeigen, dass mit einer überzeugenden Strategie der Breitbandausbau auch in der Fläche möglich ist. inexio hat in diesem Zeitraum über 250 Ortsnetze ausgebaut, wovon rund drei Viertel aus weniger als 300 Haushalten bestehen, und fast 20.000 Kunden gewonnen. Der Wettbewerb der Ideen und Konzepte ist hier sicherlich förderlich und setzt Kreativität und Effizienzreserven frei.

Weg vom Zuschuss, hin zur Kooperation

Um in den nächsten Jahren die Breitbandziele zu erreichen, müssen Kommunen, Landkreise, Versorger und Telekommunikationsunternehmen noch stärker kooperieren. Gerade die öffentlichen Ebenen müssen aufgrund der Haushaltssituation den Fokus über den reinen – meist als verlorenen Zuschuss gezahlten – Obolus hinaus denken. Eine adäquate Breitbandversorgung gehört heute unstrittig zu den harten Standortfaktoren – für Unternehmen und junge Familien. Hier gilt es aktiv zu werden und gemeinsam nach tragfähigen, kurzfristig umsetzbaren Lösungen zu suchen.

inexio hat mit den Referenzen der letzten Jahre nachgewiesen, dass diese Lösungen in den unterschiedlichsten Konstellationen vorliegen. Individuell angepasst auf die jeweilige Situation vor Ort, werden sie erfolgreich sein.



Statement

Eine vorausschauende und umfassende Planung ist das A und O

In beinahe jeder Gemeinde wird das Thema Breitbandversorgung diskutiert. Vorwiegend steht dabei die Finanzierung bzw. die Wirtschaftlichkeit ganz oben auf der Agenda. Es gibt Möglichkeiten die Kosten des Ausbaus von Hochgeschwindigkeitsnetzen um bis zu 50 Prozent zu senken.

Mit einer vorausschauenden und umfassenden Planung sowie einer guten Dokumentation vorhandener Infrastrukturen können wirtschaftliche Vorteile und Zeitersparnisse erreicht werden. Geeignete Verlegetechniken und Synergieeffekte werden sichtbar. Um Folgekosten zu vermeiden, sollte von Beginn an eine Komplettplanung für den Vollausbau erstellt werden. Bei jeder zukünftigen Baumaßnahme, auch zu einem späteren Zeitpunkt, kann dieser Plan aus der Schublade gezogen und ohne Zeitverlust festgelegt werden, wo welche Rohre verlegt werden müssen.

Mit dem neuen TKG wurde 2012 die „alternative“ Verlegetechnik Microtrenching in Deutschland vollumfänglich zulässig. Wesentliche Vorteile der Methode sind geringe Störungen von Anwohnern und Verkehr, sofortige Befahrbarkeit der Straße, keine Beschädigung des Oberbaus und eine Kostenersparnis von bis zu 35 Prozent gegenüber dem Tiefbau. Die Methode ist nicht für alle Untergründe geeignet, kann aber vor allem beim Ausbau bereits vorhandener Wohngebiete einen entscheidenden Kostenvorteil bieten. In Bad Saulgau wurden mehrere städtische Einrichtungen über Glasfaserkabel mit dem Rathaus verbunden. Der Trassenverlauf konnte so geplant werden, dass nur eine Straßenunterquerung neu erstellt werden musste. Zusätzlich konnten Rohre im Stadtbach verlegt werden. Alle anderen Glasfaserkabel wurden mit Microtrenching im Gehweg und in Parkplatzbereichen verlegt.

Eine weitere Methode für einen kostengünstigen Breitbandausbau ist der Einsatz von Richtfunk. Diese flexible und erprobte Technik kann überall dort, wo die Verlegung von Glasfaser aus wirtschaftlichen Gründen ausscheidet, schnell und kostengünstig zur Überbrückung großer Distanzen und Erschließung des KVz genutzt werden. Die Bandbreite kann sehr flexibel je nach Technik bis über 1.000 Mbit/s betragen. Die Bundesnetzagentur erteilt für diese Richtfunkstrecken exklusiv Lizenzen zur Nutzung einer Frequenz. Die Richtfunktechnik wird aufgrund der hohen Flexibilität und der hohen Wirtschaftlichkeit gerade von den Mobilfunkbetreibern zum schnellen Ausbau der Breitbandtechnologie LTE genutzt. Ein Beispiel für die kombinierte Nutzung von Glasfaser und Richtfunktechnik zum Breitbandausbau ist die DSL-Versorgung der Ortschaft Lauterburg in der Gemeinde Essingen. Aufgrund der hohen Kosten für Tiefbau für eine Leerrohrtrasse hat sich der Betreiber für eine Erschließung mit Richtfunk entschieden. Dadurch konnte das ca. 18 km lange Teilstück sehr schnell und wirtschaftlich realisiert werden. Die Richtfunkverbindung wird durch Antennen von ca. 1 m Durchmesser an einem Wasserturm und an einem 10-m-Mast sichergestellt. Dadurch wird für die Einwohner schnelles Internet mit hohen, bei DSL üblichen Datenraten möglich.

Kellner Telecom steht seit 30 Jahren für Qualität, Kundennähe und Know-how und hat weitreichende Erfahrungen im Breitbandausbau, auch mit alternativen Techniken. Das Familienunternehmen plant, errichtet, wartet und betreibt bundesweit modernste Infrastrukturen für Kommunikations- und IT-Netze und ist erfahrener Systemintegrator. Die drei Geschäftsbereiche Funk- und Kabelanlagen, Netzwerk- und Übertragungstechnik sowie die daraus entsprungene Elektromobilität und Intelligente Energie ergänzen sich ideal.



Gregor Kellner

Geschäftsführer der Kellner Telecom GmbH



Dr. Ernst-Olav Ruhle

Vorstand der SBR Juconomy Consulting AG

Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Versorgungsunternehmen und Stadtwerke als alternative TK-Anbieter

Die Märkte für Telekommunikation und Energieversorgung rücken stetig enger zusammen. Der technische Fortschritt in beiden Bereichen, Deregulierung und gemeinsame Anknüpfungspunkte im Hinblick auf Infrastrukturausbau und IT verstärken die Verbindungen. Ein wichtiges Thema ist dabei der Ausbau breitbandiger Anschlussinfrastrukturen, der zunehmend Versorgungsunternehmen (VU) bzw. (kommunale) Stadtwerke als alternative Anbieter auf den Plan ruft.

Der Aufbau von Glasfaseranschlussnetzen impliziert hohe Investitionen, insbesondere bei der Errichtung der passiven Infrastrukturen. VU haben wegen ihres grundsätzlich auf Langfristigkeit angelegten Geschäfts mit Infrastrukturen eine andere Herangehensweise als klassische TK-Unternehmen und können in der Regel längere Rückzahlungsperioden besser abbilden. VU verfügen außerdem über eine Reihe ihrem traditionellen Geschäft immanente unmittelbare und mittelbare Faktoren, die den Einstieg in den TK-Markt positiv beeinflussen können. Zu den unmittelbaren Faktoren zählen vor allem bereits vorhandene passive Infrastrukturen, die sich zur Mitnutzung eignen. VU haben in der Regel über die Hausanschlüsse für Strom, Gas oder Wasser direkten Zugang zu Häusern bzw. Wohnungen in Mehrfamilienhäusern. Schließlich existiert ein permanenter Kontakt zu einer beträchtlichen Anzahl von Endkunden, die Versorgungsdienstleistungen beziehen. Insofern bestehen insgesamt gute Voraussetzungen, insbesondere auf der lokalen Ebene, den Kundenzugang für die Bereitstellung von TK-Dienstleistungen in technischer und wirtschaftlicher Hinsicht zu realisieren.

Für VU allgemein und EVU insbesondere geht es zwar nach wie vor im Kern um die Lieferung von Energie bzw. Versorgungsdienstleistungen. Es etablieren sich aber neue Geschäftsfelder,

die ihren Ausgangspunkt in den massiven Veränderungen der Energiewirtschaft haben, induziert durch die verstärkte Berücksichtigung der erneuerbaren Energien sowie der damit notwendigen Integration von Steuerungs-, Daten- und Kommunikationsnetzen. Mit diesen Veränderungen entstehen Potenziale in Bezug auf neue Dienste.

Ein weiterer Grund, Investitionen in den TK-Markt zu erwägen, ist die Konvergenz der Energie- und TK-Netze. Die Diskussion lässt sich auch unter dem Oberbegriff „Smart Energy“ zusammenfassen, wobei hierunter Smart Grid, Smart Home, Smart Metering und Energy Demand Management als Handlungsfelder fallen.

Das Geschäftsmodell mit Erfolgsgarantie für Versorgungsunternehmen ist bis heute noch nicht gefunden. Gerade der Umfang an Aktivitäten, die in der Wertschöpfungskette abgedeckt werden sollen, ist noch nicht hinreichend definiert worden. Es scheint darüber hinaus aber einen Wandel dahin gehend zu geben, dass die ersten VU, die über einen Einstieg in den TK-Markt nachgedacht haben, sich vor allem auf den Ausbau der passiven Infrastruktur und den Netzbetrieb konzentrieren wollten. Diese Haltung scheint sich jetzt teilweise geändert zu haben, da einerseits deutlich geworden ist, dass für eine schnelle Amortisation der Investitionen Endkunden möglichst zügig angeschlossen werden müssen und demzufolge eine rasche Vermarktung erforderlich ist. Außerdem führt die Energiewende mit hoher Wahrscheinlichkeit dazu, dass sich neue Geschäftsfelder mit innovativen Diensten und damit einem zusätzlichen Wertschöpfungspotenzial etablieren werden. Unter dem Stichwort Konvergenz der Netze ist dies wiederum auch für die etablierten TK-Unternehmen interessant.



Matthias Ehrler

Principal der SBR Juconomy Consulting AG

Statement

Bei Nacht und Nebel: Neuregulierung der Terminierungsentgelte im Festnetz

Am 30. November 2012 gab die Bundesnetzagentur (BNetzA) bekannt, dass die sogenannten Terminierungsentgelte, die Festnetzbetreiber zur Weiterleitung von Gesprächen durch die Netze anderer Wettbewerber verlangen können, um etwa 20 Prozent unter das bisherige Niveau gesenkt werden. Der gesamte Markt muss also zukünftig den Gürtel enger schnallen und mögliche Investitionen zur eigenen Budgetsicherheit verschieben oder zumindest hinterfragen. Der Grund hierfür liegt auf der Hand: Terminierungsentgelte sind eine immens wichtige und strategische Stellschraube für den gesamten TK-Markt. Auch wenn die neuen Terminierungsentgelte zunächst nur vorläufig genehmigt wurden und im Januar ein nationales Konsultationsverfahren durchlaufen müssen, erinnert die geplante Anpassung und deren Bekanntgabe am Vorabend ihres Inkrafttretens an einen Schildbürgerstreich. Marktrelevant sind die Entgelte nämlich bereits seit 1. Dezember 2012.

Terminierungsentgelte gibt es im gesamten Telekommunikationsmarkt, d.h. sowohl im Mobilfunk- als auch im Festnetzmarkt. In beiden Märkten ist das Grundprinzip identisch. Ruft ein Kunde „Alpha“ aus dem Alpha-Netz seinen Gesprächsteilnehmer, den Kunden „Beta“ im Beta-Netz, an, zahlt der Kunde Alpha seinem Alpha-Teilnehmernetzbetreiber ein Entgelt für den Gesprächsaufbau bzw. für die Dauer des Telefonats, unabhängig davon, ob die Verbindung per Minutenabrechnung oder per Flatrate abgerechnet wird. Im Hintergrund bezahlt aber auch der Alpha-Teilnehmernetzbetreiber den Beta-Teilnehmernetzbetreiber. Denn das Terminierungsentgelt bekommt der den Anruf aufnehmende und weiterleitende Beta-Teilnehmernetzbetreiber als Vergütung für seinen Aufwand und die Nutzung seines Netzes. Das ist gewissermaßen sein Anteil an den Einnahmen des Alpha-Teilnehmernetzbetreibers.

Um den unterschiedlichen Technologieaufwand zwischen Festnetz- und Mobilfunknetzrechnung zu berücksichtigen, weichen die Entgelte für die Mobilfunkterminierung von den Entgelten für die Festnetzterminierung ab. Dass jedoch bei der Neudefinition dieser Entgelte mit zweierlei Maß gemessen wird, zeigt die aktuelle Festlegung. Vor dem Hintergrund, dass im Vergleich zum europäischen Markt die Entgelte am deutschen Markt generell als zu hoch eingestuft werden, wäre anstelle einer Absenkung der Terminierungsentgelte im Festnetz eine Annäherung der Festnetz- an die Mobilfunkminutenentgelte zielführender gewesen. Neben den Mobilfunkanbietern müssen auch Teilnehmernetzbetreiber im Festnetz ihre Übertragungssysteme auf eine leistungsfähigere und kostengünstigere Netztechnik (NGN) umstellen und entsprechende Aufwendungen tätigen. Daher bewertet selbst die Deutsche Telekom die Entscheidung der BNetzA als ein ungutes Signal für den Infrastrukturausbau. Jochen Homann, Präsident der BNetzA, begründet hingegen die Neuberechnung der Festnetzentgelte wie folgt: „Damit tragen wir dem Umstand Rechnung, dass die Telekom ihr aktuelles PSTN-Netz nicht von heute auf morgen abschalten und sofort vollständig auf ein effizienteres NGN umsteigen kann.“ Homann weiter: „Die Durchleitungsentgelte wurden auf Basis der Kosten eines modernen und effizienten Netzes der nächsten Generation, eines sogenannten NGN, ermittelt.“ Dabei seien neben den Kosten der effizienten Leistungsbereitstellung eines NGN auch bestehende Aufwendungen der Telekom für das bisherige reine Sprachtelefonnetz berücksichtigt.

Zum Glück müssen laut Homann in NGN-Netze keine Investitionen fließen, da sie ohnehin bereits existieren. Wieso das so ist, konnte uns bislang niemand seitens der BNetzA erklären.



Jens Weller

Geschäftsführer der toplink GmbH



Johannes Pruchnow
Geschäftsführer der Versatel GmbH

Festnetz und Breitbandausbau

Statement Fibre to the Future

Der Weg zur Breitbandrepublik Deutschland führt nur über die Glasfaser. So kommt etwa Solon Management Consulting im aktuellen White Paper ‚Profitable Growth in Fiber: Five Winning Strategies‘ zu dem Schluss, dass die kupferbasierte Anschlusstechnologie sowohl im Privat- als auch im Geschäftskundensegment über kurz oder lang von Glasfaseranschlüssen verdrängt wird.

Dessen ungeachtet wird es die Teilnehmeranschlussleitung noch mindestens in den nächsten 20 Jahren geben. Der Auf- bzw. Ausbau flächendeckender optischer Netze ist mit einem hohen Zeit- und Investitionsaufwand verbunden – und wird darüber hinaus durch die nach wie vor viel zu hohen TAL-Entgelte ausgebremst, sowohl für den HVT- als auch für den KVZ-Zugang.

Aus Sicht der alternativen Festnetzbetreiber sind Mietkosten für die so genannte letzte Meile seit vielen Jahren deutlich zu hoch, weil sie von der Bundesnetzagentur auf der Grundlage eines umstrittenen Berechnungsansatzes festgelegt werden. Branchenexperten gehen davon aus, dass ein betriebswirtschaftlich angemessener Preis mindestens 30 Prozent unter den jetzigen Entgelten liegen müsste.

Diese regulatorische Hypothek benachteiligt nicht nur die Festnetzbetreiber gegenüber den Kabelgesellschaften, sondern schmälert auch die Investitionsfähigkeit der Telekom-Konkurrenten in einem erheblichen Umfang. Sie entzieht den Anbietern finanzielle Mittel, die für einen weiteren Glasfaserausbau nicht mehr zur Verfügung stehen.

Gleichzeitig versetzt das aktuelle Pricing den Incumbent in die Lage, Produkte quersubventionieren und ihre Shareholder mit hohen Dividenden bei der Stange halten zu können. Was

in diesem Zusammenhang noch gravierender ist: Solange die Telekom in diesem Ausmaß von den hohen TAL-Kosten profitiert, wird sie den Ausbau der eigenen Glasfasernetze nicht im erforderlichen Umfang vorantreiben, weil sie diese lukrative Einnahmequelle nicht durch den Aufbau eines parallelen – und überlegenen – Zugangsnetzes gefährden will.

Unter den gegenwärtigen regulatorischen Rahmenbedingungen wird es bestenfalls schwierig, die ehrgeizigen Breitbandziele der Bundesregierung umzusetzen. Die alternativen Netzbetreiber, die übrigens derzeit mehr als die Hälfte der gesamten Investitionen für den Glasfaserausbau stemmen, sind auch weiterhin bereit, ihren Beitrag zu leisten. Hierfür wäre die Ausschöpfung geeigneter Regulierungsinstrumente hilfreich – nicht zuletzt auch im Hinblick auf die weitere Festsetzung der TAL-Entgelte.

Nach wie vor führt der schnellste Weg von kupfer- zu glasfaserbasierten Infrastrukturen über eine deutliche Absenkung aller Kosten für die Nutzung der Teilnehmeranschlussleitung. Eine solche Entscheidung würde dringend notwendige Investitionen ermöglichen, für mehr Wettbewerbsgerechtigkeit sorgen und den Incumbent zu weiteren Anstrengungen in puncto Netzausbau motivieren. Umgekehrt läuft Deutschland bei einer Beibehaltung des aktuellen Entgeltregimes Gefahr, im wahrsten Sinne des Wortes bei dieser wichtigen Zukunftstechnologie den Anschluss zu verlieren.

Statement

Herausforderungen im Breitbandmarkt

Die steigende Nachfrage nach breitbandigen Produkten kann nur im Wettbewerb innovativ und verbraucherfreundlich bedient werden. Flankierend werden regulatorische Entscheidungen notwendig sein, damit der zügige Ausbau von Breitbandnetzen im Wettbewerb sichergestellt wird:

Keine Remonopolisierung durch Vectoring

Die Deutsche Telekom versucht mittels Vectoring, den Breitbandfestnetzmarkt zu remonopolisieren. Vectoring erhöht zwar die Bandbreiten auf Kupferkabeln signifikant und kostengünstig, allerdings kann nur ein einziges Unternehmen diese Technik an einem Verzweiger der Telekom einsetzen. Zwei Voraussetzungen sind mit Einführung von Vectoring zeitgleich zur Sicherung des Wettbewerbs zu erfüllen:

- a) ein TV-fähiger Layer2-Bitstrom muss den von Vectoring ausgeschlossenen Unternehmen angeboten werden,
- b) auch Wettbewerbern der Telekom muss der Einsatz von Vectoring erlaubt sein.

Investitionsanreize durch

Senkung der TAL-Preise

Hinsichtlich der TAL-Preise der Deutschen Telekom ist nicht berücksichtigt, dass abgeschriebene Kupfernetze eingesetzt werden. Die überhöhten Entgelte führten nicht zu vermehrten Investitionen der Telekom in Glasfaserschlussnetze. Im Gegenteil: Der geplante Einsatz von Vectoring verlängert die Lebensdauer der Kupferleitungen. Umso mehr ist eine Absenkung der TAL-Entgelte durch die Bundesnetzagentur dringend notwendig, um Investitionen in den Glasfaserausbau zu fördern.

Planungssicherheit durch

Verlängerung von Mobilfunkfrequenzen

Moderne LTE-Netze tragen großflächig zur Verbesserung des Breitbandangebots bei.

Daneben ist die Sprachversorgung nicht zu vergessen. 2016 läuft ein Großteil der zugeordneten Frequenzen 900 und der 1800 MHz-Frequenznutzungsrechte aus, die aktuell und zukünftig weiter für die Versorgung mit mobilen Sprach- und Machine-to-Machine-Diensten benötigt werden, wie Studien, u.a. der Bundesnetzagentur, bestätigen. Diese Nutzungsrechte sollten bereits 2013 für einen angemessenen Zeitraum durch Verlängerung weiter zugeteilt werden. Eine Auktion sollte nicht durchgeführt werden. Dies würde die Planungssicherheit grundlos zerstören und dem Markt unnötig Finanzmittel für den zügigen Ausbau mobiler Datennetze entziehen.

Rundfunkspektrum – breitbandige Mobilität steigern

Um den mobilen Breitbandausbau sicherzustellen, ist die relevante Digitale Dividende 2 zu diskutieren. Wie bei der Digitalen Dividende 1 kann es Deutschland gelingen, Vorreiter in Europa zu sein und die Breitbandziele zu unterstützen. Insbesondere der Ausbau mobiler Breitbandnetze, die die Mobilität von Gesellschaft und Wirtschaft immer weiter erhöhen, hat dazu beigetragen, dass wettbewerbsverzerrende und unwirtschaftliche Subventionen unterblieben sind. Ebenso wenig sind Universalienverpflichtungen notwendig.

Fazit

Zukünftig werden sowohl mobile als auch stationäre Breitbanddienste nebeneinander für die gesellschaftliche und wirtschaftliche Entwicklung maßgeblich verantwortlich sein. Insbesondere im Festnetzbereich ist dafür Sorge zu tragen, dass der Breitbandmarkt nicht weiter remonopolisiert wird, sondern wettbewerbliche Strukturen, wie sie im Mobilfunk vorhanden sind, zunehmend gefördert werden. Vodafone und der VATM setzen sich hierfür nachhaltig ein.



Uwe Beyer

Senior Referent Regulierung der
Vodafone D2 GmbH



Dr. Jürgen Hernichel

Vorsitzender der Geschäftsführung
der Colt Technology Services GmbH

Festnetz und Breitbandausbau -> *Geschäftskundenmarkt*

Statement

Chancen und Herausforderungen der kostenfreien Warteschleifen

Die für die deutsche Wirtschaft insgesamt und auch die Telekommunikationsbranche angespannte Wirtschaftslage dauert unverändert an. Dies ist ebenfalls im Segment der Geschäftskundenangebote deutlich zu spüren. Umso mehr kommt es darauf an, die Harmonisierung des Europäischen Binnenmarkts unter Berücksichtigung nationaler Besonderheiten weiter voranzutreiben. Im Vorjahr hatten wir die Chancen und Risiken angesichts der zum damaligen Zeitpunkt anstehenden Änderungen des europäischen und nationalen Telekommunikationsrechts dargestellt. Generell können wir positiv verzeichnen, dass den spezifischen Geschäftskundenbedürfnissen zunehmend Rechnung getragen wird, ohne dass dabei berechnete Verbraucherschutzinteressen vernachlässigt werden müssen.

Allerdings fällt auf, dass speziell Verbraucherschutzvorschriften vor ihrer Einführung oftmals nur unzureichend durchdacht und im Markt diskutiert werden. So wurden etwa die kostenfreien Warteschleifen buchstäblich in letzter Minute auf Betreiben der Verbraucherschützer in das unlängst novellierte Telekommunikationsgesetz aufgenommen, ohne die damit verbundenen technischen und ökonomischen Konsequenzen zu bedenken. Auf diese Weise werden pauschal alle Telekommunikationsunternehmen sowie große Teile der Wirtschaft, die Warteschleifen nicht zur Gewinnmaximierung, sondern zum Vorteil des Verbrauchers einsetzen, mit erheblichen Kosten belastet. Um die nachteiligen Auswirkungen so gering wie möglich zu halten, hat sich Colt aktiv an der Ausarbeitung des VATM-Branchenvorschlags zur Ausgestaltung und Umsetzung der kostenfreien Warteschleifen beteiligt. Diese erfolgt aufgrund der Komplexität der technischen Lösungen in zwei Phasen.

Phase 1 wurde zum 1. September 2012 durch den Einsatz kostenfreier Eingangswarteschleifen mit einer Höchstdauer von zwei Minuten umgesetzt. In Phase 2, die bis spätestens zum 1. Juni 2013 umzusetzen ist, müssen alle vor- und nachgelagerten Warteschleifen für den Anrufer kostenfrei sein – ausgenommen Verbindungen zu 0800-, Ortsnetz- und Mobilfunknummern sowie Anrufe zu einem Festpreis je Verbindung. Die gemeinsam zwischen Verbänden, Verbraucherschützern und der Politik abgestimmte Lösung für Phase 2 ist aus Sicht von Colt der einzig mögliche Kompromiss, der die Interessen sowohl der Verbraucher als auch aller an der Wertschöpfung beteiligten Telekommunikationsunternehmen gleichermaßen berücksichtigt.

Gleichwohl bietet die Einführung der kostenfreien Warteschleifen auch die Chance, das angeschlagene Image der Warteschleifen gegenüber den Verbrauchern zu verbessern. Die Colt-Geschäftskunden, die gegenüber ihren Kunden Warteschleifen verwenden, sind bereits pünktlich und erfolgreich in die Phase 1 gestartet. Je nach Bedarf hatten die Geschäftskunden die Wahl, entweder eine vorkonfigurierte oder maßgeschneiderte Lösung von hoher Servicequalität zu implementieren. Darüber hinaus hat Colt die Einführung einer gesetzeskonformen Lösung für Phase 2 vorbereitet. Von der gesamten Entwicklung profitieren letztendlich die Verbraucher.





Utz Wilke

Geschäftsführer der
Filiago GmbH & Co KG

Festnetz und Breitbandausbau -> Satellitentechnologie

Statement

Internet über Satellit + Glasfaser = 100-Prozent-Breitbandgarantie

Schnelles Internet – ein Jeder will es, am besten sofort! Es ist schon verblüffend, wie sehr das World Wide Web bereits Einzug in die privaten Haushalte gehalten hat. Für viele Menschen ist ein Tag ohne Wikipedia, Google, Amazon, Facebook und Co. kaum noch vorstellbar. Es ist ja auch faszinierend, was man heutzutage alles online erledigen kann: Einkaufen, sich verabreden, telefonieren – inklusive Videoübertragung, sich informieren und sogar Freunde treffen. Von Multimediadiensten wie Video on Demand einmal ganz abgesehen. Kein Wunder also, dass die Nachfrage nach schnellem und stabilem Internet stetig steigt und der schnelle Zugang zum World Wide Web neben Strom, Wasser und Heizung für viele mittlerweile zur Grundausstattung eines Haushaltes gehört.

Es gibt jedoch immer noch Regionen in Deutschland, in denen die Worte „Breitbandinternet“ und „Glasfaseranschluss“ nur ein trauriges Schulterzucken auslösen. In manchen Kommunen sind Bandbreiten von mehr als einem Mbit/s aufgrund der Infrastruktur nicht verfügbar. Der Bau eines Glasfasernetzes, welches Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 100 Mbit/s ermöglichen würde, ist den etablierten Telekommunikationsanbietern meist zu teuer und somit unrentabel. Alternative Technologien wie Richtfunk oder LTE sind ebenfalls mit erheblichen Kosten verbunden, erreichen auch nur wenig höhere Bandbreiten als ein Mbit/s oder hängen deutlich von der jeweiligen Anzahl der Nutzer rund um den Sendemast ab, zumal der Ausbau in den meisten Gebieten mittlerweile auch als abgeschlossen angesehen wird. Das bedeutet, wo bisher nichts funkt, funkt auch morgen nichts.

Die Kommunen sind also gut beraten, wenn sie sich selbst um einen Ausbau mit Glasfasernetzen bemühen. Dies macht sie wettbewerbs-

fähiger für Unternehmen und junge Familien, die häufig auf schnelle Internetverbindungen angewiesen sind oder aber zumindest nicht auf sie verzichten wollen.

Die Filiago GmbH & Co. KG aus Bad Segeberg bietet seit 2003 erfolgreich Satelliteninternet für Privat- und Geschäftskunden an. Seit über zwei Jahren betätigt sie sich aber auch als Realisierer und Betreiber von kommuneneigenen Glasfasernetzen. Als solcher setzt die Filiago sich dafür ein, das benötigte Kapital aus der Kommune selbst zu schöpfen, und stellt dabei das noch zu realisierende Glasfasernetz als Kapitalanlage für Investoren vor. Die Vorteile liegen dabei auf der Hand: 1.) Transparente Prozesse für die Investoren, die ihr Geld tatsächlich beim Ausbau arbeiten sehen, und die Sicherheit, mit ihrer Investition die Region zu stärken. 2.) Nachhaltige Wertsteigerung der Immobilien der Nutzer, die zudem über eine verbesserte Lebensqualität verfügen. 3.) Das Kapital der Anlegergemeinschaft bleibt in der Kommune und wird dort investiert.

Doch auch bei einem Ausbau einer Kommune mit einem Glasfasernetz wird in den wenigsten Fällen jeder zugehörige Haushalt oder Betrieb mit einem eigenen Glasfaseranschluss versorgt werden können. Als Anbieter von Satelliteninternet mit 100-Prozent-Breitbandgarantie kann die Filiago aber auch diese, meist abgelegenen Gebäude mit schnellen und stabilen Zugängen zum World Wide Web versorgen. Internet via Satellit bietet heute bereits Übertragungsraten von bis zu 10 Mbit/s im Downstream und 3,6 Mbit/s im Upstream an. Im Jahr 2013 werden sich diese Übertragungsgeschwindigkeiten aller Voraussicht nach noch einmal nahezu verdoppeln. Dies wird es den Anwendern ermöglichen, mit bis zu 18 Mbit/s via Satellit durch das Internet zu surfen.

Statement

Internet via Satellit: weit mehr als eine ergänzende Lösung

Die Bundesregierung hat ihr Ziel der Vollversorgung mit Diensten mit mindestens einem Mbit/s bisher nicht erreicht. Das Schließen der letzten Versorgungslücken ist besonders schwierig und kostenintensiv. Millionen Haushalte surfen mit maximal zwei Mbit/s hinterher, während in den Ballungsräumen der Ausbau von Hochgeschwindigkeitsnetzen voranschreitet. Dabei gibt es längst eine volkswirtschaftlich sinnvolle Lösung: Internet via Satellit.

Diese Technologie wurde durch den Satelliten KA-SAT erwachsen. Im Juli 2012 hat Eutelsat den Datendurchsatz seines für IP-Dienste konzipierten Powerpakets von 70 auf 90 Gbit/s hochgeschraubt. Endverbraucher können nun mit bis zu 18 Mbit/s und mehr im Download surfen und mit bis zu sechs Mbit/s etwa für Cloud-Anwendungen eigene Dateien hochladen. Allein deutschlandweit steht eine Kapazität von acht Gbit/s bereit. Mit dieser lassen sich sofort fast 200.000 Haushalte flächendeckend anbinden und versorgen.

Zugleich haben Eutelsat und Partner einen weiteren Schritt getan. Da Einzellösungen in den Förderprogrammen der Bundesländer nicht vorkommen, haben sie eine technische Versorgungslösung für Kommunen entwickelt, die als Infrastrukturmaßnahme voll förderfähig ist. Ein richtungsweisendes Pilotprojekt ist in Kooperation mit dem Land Baden-Württemberg im Schwarzwald angelaufen. Ein weiterer Ansatz ist die Kombination von Satellitentechnik mit kleinen Kabelnetzen und Antennengemeinschaften, die sich vor allem in großer Zahl in den bisher weitgehend unterversorgten Regionen befinden. Dabei lassen sich mit überschaubaren Investitionen Versorgungen mit breitbandigem Internet sehr effizient realisieren. Zugleich brachte Eutelsat für kleine und mittlere Unternehmen professi-

onelle Dienste in den Markt, die im Download sogar zukünftig bis zu 50 Mbit/s und im Upload 20 Mbit/s erreichen.

Die Hardware der neuen Generation satellitengestützter Dienste ist für Endverbraucher über Partner in den schnellen Serviceklassen für die Dauer der Nutzung kostenlos. Zugleich verzichten diese auf Mindestvertragslaufzeiten. So kann Internet via Satellit inzwischen bei Geschwindigkeiten und Tarifen mit klassischen DSL- und den LTE-800-Infrastrukturen in den un- und unterversorgten Regionen locker mithalten. Gerade mit Blick auf 2018 und der angestrebten Vollversorgung mit mindestens 50 Mbit/s ist Internet via Satellit keine ergänzende Lösung mehr, sondern kann durch laufende technische Entwicklungen mittelfristig in einem Technologiemix einen wichtigen Beitrag für die Breitbandversorgung leisten.

Eines ist klar. Die Versorgung un- und unterversorgter Regionen lässt sich nicht mit Gewalt oder per Zwang in Form eines Universaldienstes lösen. Auch müssen investitionshemmende Bestrebungen mit aller Kraft verhindert werden, die einen einzelnen Anbieter wieder zum Monopolisten machen.

Volkswirtschaftlich und unter dem Gesichtspunkt Vollversorgung müssen alle Beteiligten über effiziente Lösungen und einen der jeweiligen Situation angepassten idealen Technologiemix nachdenken. Dabei darf der Satellit mit seinen neuen Fähigkeiten in den un- und unterversorgten Gebieten in keiner Betrachtung mehr fehlen.



Udo Neukirchen

Director Sales & Marketing von Tooway,
Eutelsat Deutschland



Oliver Pfeiffer

Geschäftsführer der
mr. net services GmbH & Co. KG

Festnetz und Breitbandausbau -> Finanzierungsmöglichkeiten

Statement

Der Breitbandausbau braucht kreative Finanzierungsansätze

Die Bundesregierung wünscht sich weiterhin eine Breitbandversorgung für die ganze Bevölkerung. Bis hierher herrscht wohl weitgehend Einigkeit zwischen Politik und Wirtschaft. Doch bei der Frage nach der Finanzierung ist es mit der Einigkeit schnell vorbei.

Jedem ernsthaften Nutzer von internetbasierten Diensten dürfte klar sein, dass Downloadraten von 16 Mbit/s nur noch für kurze Zeit ausreichen werden. Gestreamte Video-On-Demand-Angebote in HD und immer umfangreichere Cloud-Dienste sind nur zwei der Argumente dafür, dass der Bandbreitenbedarf weiter wächst. Die zukünftig nötigen Bandbreiten werden sinnvoll nur über das Festnetz zu realisieren sein. Zumindest in der kurzen Frist ist die Erschließung von KVZ per Glasfaser und die Nutzung der Telekom TAL ein guter Weg, um schnell eine Verbesserung in unterversorgten Gebieten herbeizuführen. Wenn man von dem aus Sicht eines alternativen Anbieters völlig kontraproduktiven Vectoring-Vorschlags der Telekom mit Exklusivrecht für sie selbst und KVZ-Zugangsverbot für alle Wettbewerber mal absieht, ist aber auch hier ein Engpass bei den möglichen Bandbreiten sehr bald absehbar.

Einziger Ausweg ist die Abkehr von der elektrischen Signalübertragung. Nur ein Glasfaserausbau bis in die Gebäude wird mittel- bis langfristig geeignet sein, die Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands zu erhalten.

Die Finanzierung eines solchen Vorhabens ist natürlich nicht von einem Unternehmen allein zu stemmen. Auch Förderprogramme und kommunale Mittel werden nicht annähernd die Kraft entfalten, die der Glasfaserausbau braucht. Es ist deshalb unsere Aufgabe, Kreativität nicht nur in Marketing und Produkte, sondern auch in Finanzierungsmöglichkeiten

zu investieren. Klar ist, dass Infrastrukturprojekte immer langfristig zu sehen sind. Nach Anlaufverlusten in den ersten Jahren steht dann aber über viele Jahre eine stabile Rendite in Aussicht.

Investiert ein Unternehmen heute mit Unterstützung der Hausbank, hat das zunächst negative Auswirkungen auf die Bilanz des Unternehmens. Hohen Investitionen stehen erst mal niedrige operative Einnahmen gegenüber. Die Verluste schlagen sich direkt auf die Eigenkapitalquote nieder. Es gilt deshalb zu verhindern, dass der Effekt die innovativen kleineren Unternehmen aus dem Markt drängt, bevor dieser überhaupt richtig in Fahrt gekommen ist.

Eine Möglichkeit ist die Bereitstellung von Eigenkapital durch nachhaltig orientierte Investoren. Im Verband gilt es hier Voraussetzungen zu schaffen, die eine realistische Sicht von Branchenfremden auf den Markt ermöglichen. Investitionen, Renditeerwartungen, Technologien – in allen Bereichen herrscht Aufklärungsbedarf. Die Informationen des VATM werden nicht selten im Rahmen von Projektbewertungen durch Finanzierer herangezogen. Das ist ein guter Anfang.

Gleichzeitig müssen wir verstärkt auf Allianzen setzen, in denen beispielsweise Investmentfonds passive Infrastrukturen finanzieren und zu nutzungsabhängigen Preisen an Betreiber und Diensteanbieter abgeben. So können auch kleinere Unternehmen leichter am Wettbewerb teilnehmen und den Markt beleben. Damit solche Ansätze aber wirtschaftlich sinnvoll funktionieren, müssen effiziente Verlegetechniken und -standards ständig optimiert werden und dürfen nicht an deutscher Regelungswut scheitern.

Statement

ICA-Kostenrückerstattung heute und morgen

Die Telekom ist nach wie vor der beherrschende Spieler im Festnetzmarkt. Obwohl die Anzahl der generierten Festnetzminuten in Deutschland nach wie vor steigend ist, sind die Umsätze in 2011 zum sechsten Mal in Folge (Vgl. Detecon Management Report, 03/2012, Seite 21) leicht gesunken. Der wachsende Umsatz-, Margen- und damit der Kostendruck sind die businessbeherrschenden Themen der Netzbetreiber heute und morgen.

Die Optimierung des Netzbetriebs samt Kosten wird immer wichtiger. Jeder alternative Netzbetreiber hat in der Regel eine Interconnection mit der Telekom auf Basis einer Zusammenschaltungsvereinbarung, in der er als ICP (Inter-Connection-Partner) auftritt. Hier ist eine oft signifikante Kosten- und Erläsoptimierung durch die sorgfältige Bearbeitung der **ICA-Kostenrückerstattung** möglich. Hintergrund der ICA-Kostenrückerstattung ist, dass der ICP zunächst alle Kosten der Zusammenschaltung trägt, obwohl sie auch von der Telekom genutzt wird. Um hier einen angemessenen Ausgleich zu schaffen, sollten jährlich nachschüssig die Nutzungsanteile ermittelt und die vom ICP vorab getragenen Kosten anteilig von der Telekom zurückverlangt werden. Dies gilt sowohl für die von der Telekom bereitgestellten Interconnectionanschlüsse (ICAs oder Intrabuilding-Anschluss) als auch die Mietleitungen, mit denen die Vermittlungsanlagen der Telekom und die des ICP verbunden sind.

Die Vorgehensweise ist hierbei die Folgende: Es wird in einem gemeinsamen Termin geklärt, ob ein entsprechender Anspruch überhaupt besteht und ob eine ICA-Kostenrückerstattung möglich ist. Dazu wird zunächst die entsprechend gültige Zusammenschaltungsvereinbarung mit der Telekom in Augenschein genommen, da sich die Regelungen über die Jahre hinweg immer wieder verändert haben.

Anschließend werden alle für die Erstattung notwendigen Daten zusammengetragen und tabellarisch erfasst. Dies beinhaltet sowohl gemietete wie auch ICP-eigene Leitungen, sämtliche ICAs mit den genauen Bereitstellungs- und sonstigen Daten. Zur Ermittlung der Erstattungsquote werden die zwischen dem ICP und der Telekom ausgetauschten Verkehre der Zusammenschaltung analysiert. Die ermittelten Werte dienen als Grundlage, die ICA-Kostenrückerstattung zu berechnen sowie diese sachlich und rechtlich zu begründen.

Die SCI bietet diese Leistung in Kooperation mit Rechtsanwalt Piepenbrock an. Wir betreuen unsere Kunden nicht nur bei der Erstanalyse und Erstellung der ICA-Kostenrückerstattung, sondern während des gesamten Prozesses bis zur Erstattungszusage und Überprüfung derselben oder der eventuell erforderlichen gerichtlichen Geltendmachung. Wir haben hier eine ganze Reihe von Referenzen erarbeitet, wovon auch Ihr Unternehmen profitieren kann.

Wenngleich auch zirka 15 Jahre nach Öffnung des Monopols noch immer kein wirklich angemessener Ausgleich stattfindet, da es die BNetzA bisher versäumt hat, auch die auf Seiten des ICP installierten ICAs (den dortigen Intrabuilding-Abschnitt) in die Erstattung mit einzubeziehen, im Vertrag eine Verzinsungsregelung für die Beträge fehlt, die nur über die allgemeinen Zivilrechtsgrundsätze geltend gemacht werden können, oder auch sonstige Kosten wie die für Zusammenschaltungstests, die Konfigurationsmaßnahmen usw. einseitig der Telekom vom ICP bezahlt werden müssen, so können die Erstattungsbeträge doch zu erheblichen Ergebnisverbesserungen beim ICP führen, zumal sie auch für noch nicht verjährte Jahre der Vergangenheit geltend gemacht werden können.



Dipl. Ökonom, MBA Stephan Meintrup

Geschäftsführer der SCI Service Communication International GmbH



Robert Hoffmann

Vorstandssprecher und Vorstand
Hosting der 1&1 Internet AG

Netzstrukturen für die Zukunft

Statement

De-Mail als nächster Schritt der digitalen Transformation

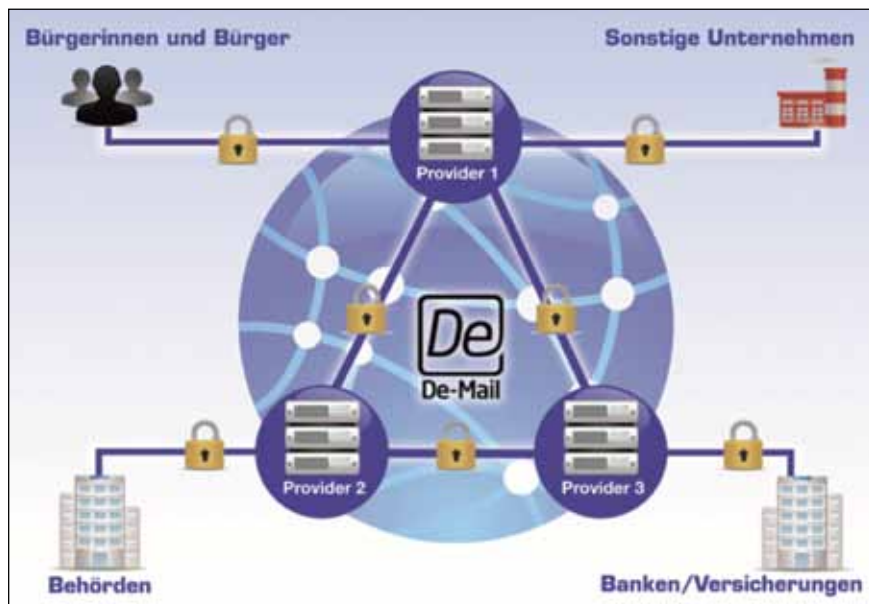
Eine Überweisung tätigen, eine Fahrkarte buchen, schnell noch die Präsentation mit Kollegen abstimmen oder den neusten Bestseller des Lieblingsautors besorgen – längst ist es für viele von uns ganz alltäglich, diese beruflichen wie privaten Dinge nicht mehr analog, sondern einfach, schnell und jederzeit mithilfe digitaler Dienste zu erledigen. Wenn es aber darum geht, den neuen Wohnsitz anzumelden, einen Anwohnerparkausweis zu beantragen oder mit unserer Versicherung zu kommunizieren, laufen wir heute immer noch zum Amt, bekommen den Versicherungsschein mit der traditionellen Briefpost, bringen womöglich selbst noch Briefe zum Briefkasten oder versenden ein Fax.

Dass künftig auch solche und viele andere Aufgaben einfach online, von überall und trotzdem rechtssicher erledigt werden können, dafür sorgt die neue, durch Gesetz abgesicherte **De-Mail**. Mit ihr kann künftig jeder einmal registrierte und verifizierte Nutzer verbindlich, rechtssicher und nachweisbar elektronisch

kommunizieren. Durch die direkte Integration von De-Mail in den E-Mail-Clients der 1&1 Dienste WEB.DE und GMX ist die Nutzung dieser neuen Kommunikationsform für den privaten Endkunden sehr bequem – und zudem für den privaten Grundbedarf auch völlig kostenfrei.

Doch das Nutzungserlebnis im „Frontend“ ist nur das eine. Dahinter steht eine komplette digitale Transformation von Geschäftsprozessen in Unternehmen und Behörden. Wenn ausgehende Korrespondenz nicht mehr ausgedruckt und eingehende Briefe nicht mehr ausgetragen oder eingescannt werden müssen, sondern direkt digital weitergegeben, geteilt und archiviert werden können, wenn Bürger und Kunden nicht mehr in Filialen und Ämtern kommen müssen, ergeben sich große Potenziale, schneller, effizienter und gleichzeitig kunden- und bürgerfreundlicher zu werden. Und diese Chancen öffnen sich dank der standardisierten Technologie nicht nur für Großkonzerne, sondern gerade auch für die vielen kleinen und mittelständischen Unternehmen, die das Rückgrat der deutschen Wirtschaft bilden.

Das Vertrauen der Nutzer wird die Basis für den Erfolg von De-Mail als neuer elektronischer Kommunikationsform sein. Deren Sicherheit und Vertraulichkeit werden durch die klare gesetzliche Basis im De-Mail-Gesetz und ein spezielles Zertifizierungsverfahren des Bundesamts für Sicherheit in der Informationstechnik garantiert. Umso wichtiger ist es, diesen speziellen Charakter der De-Mail als den einen, interoperablen Standard für rechtsverbindliche Kommunikation herauszuheben und vor Verwässerungen zu schützen. Dafür setze ich mich auch im Rahmen des VATM ein, damit in Zukunft noch mehr digitale Dienste unser Leben vereinfachen können.







Benjamin Wolf

Geschäftsführer der init.voice GmbH

Die auf Netzinfrastrukturen fokussierte init.voice GmbH bietet maßgeschneiderte Produktentwicklungs- und Beratungsleistungen rund um Voice-Dienste an. Die Gesellschaft mit Sitz in Berlin agiert als 100%iges Tochterunternehmen der easybell GmbH und gehört damit dem Konzernverbund der in Düsseldorf ansässigen ecotel communication ag an.

Netzstrukturen für die Zukunft

Statement

Quo vadis NGN: Potenziale effizient nutzen

NGN ist nach 12 Jahren nicht mehr Zukunftstechnologie, sondern Alltag: Mittlerweile gibt es kaum ein Telekommunikationsunternehmen, das nicht auf die inzwischen ausgereifte Technik setzt. Die Kosten für die notwendigen Media-Gateways sind aufgrund neuer preisaggressiver Hersteller stark gefallen. Spezialisierte Dienstleister ermöglichen die nahtlose Integration der neuen Technik. Dennoch werden die neuen Möglichkeiten häufig durch ein suboptimales Netzdesign nicht ausgeschöpft.

Als „Next Generation Network“ wird die paketvermittelte Netzwerktechnologie bezeichnet, welche die traditionellen leitungsvermittelnden Telekommunikationsnetze durch eine einheitliche IP-basierte Infrastruktur ersetzt.

Als Hauptargument für den Wechsel zu NGN werden zuerst immer die geringeren Netz- und Betriebskosten angeführt. Während in traditionellen Infrastrukturen Dienste wie Festnetztelefonie, GSM, UMTS und TCP/IP jeweils ein eigenes Netz benötigen, lassen sich mittels NGN die Transportnetze gemeinsam nutzen. Dies führt zu deutlich reduzierten Leitungs- und Wartungskosten sowie zu weniger Technikstandorten.

Ein weiterer grundlegender Vorteil von NGN besteht neben der Kostenreduzierung in dem hohen Innovationspotenzial. Denn neue hochskalierbare Dienste können durch die einheitliche Netzwerktechnik innerhalb kürzester Zeit in bestehende Infrastrukturen integriert werden.

Hier hat Open Source völlig neue Maßstäbe gesetzt. Damit lassen sich die Potenziale einer weltweiten Community von Softwareentwicklern nutzen. Mittlerweile ist Open Source Taktgeber für Innovationen wie etwa hochskalierbare Softswitches der neuesten Generation. Die breite

Entwicklerbasis entwirft stetige neue Features. Softwarefehler, die in neuen Umgebungen oder im Zusammenspiel mit neuer Hardware immer auftreten können, werden rasch beseitigt.

Im Gegensatz dazu bremsen die großen ITK-Unternehmen durch komplexe und teilweise schwerfällige IT-Systeme Veränderungen eher aus. Es gibt aber auch Lichtblicke: Einige große Anbieter haben sich der Community angeschlossen und integrieren die Fortschritte der Open-Source-Projekte in ihre Produkte. Lösungen in Bereichen wie Konvergenz zwischen Mobilfunk und Festnetz, PBX auf Cloud-Basis und Call-through-Diensten müssen von den Betreibern nur noch implementiert werden.

Die Kunden profitieren bei den neuen Telefondiensten auf NGN-Basis von webbasierten Anschlussverwaltungen und neuen Sicherheitsfeatures wie verschlüsselter Telefonie.

In Zukunft bedeutet „Next Generation Network“, dass Applikationen und Datenquellen flexibel in das eigene Netz integriert werden. Neue Mehrwertdienste im Business- und Privatkundenbereich können in kürzester Zeit eingeführt werden und somit die Wertschöpfung bestehender Produkte deutlich erhöhen. Neue Produkte werden durch einfache Softwareupdates ermöglicht. In der Vergangenheit haben einzelne Unternehmen mit hohem Aufwand proprietäre Lösungen entwickelt. In Zukunft werden sich weltweite offene Standards durchsetzen.

Statement

Gut unterwegs als Partner für das Netz der Zukunft

Kommunikationsnetze sind Nervenstränge für die Wirtschaft und Verwaltung. Ohne Datenübertragung ist Arbeit und Leistung heute undenkbar. Unsere Branche liefert die Bitpipe, auf der Daten bewegt werden.

envia TEL ist stolz auf diese Marktrolle, in die wir in den letzten Jahren viele Millionen Euro investiert haben. Wir sehen uns dabei als Lieferant, Partner und Enabler des Netzes der Zukunft.

Wir sind Lieferant für die herkömmlichen Telekommunikations-Leistungen. Kontinuität und Zuverlässigkeit ist hier unsere Tugend. Kontinuität heißt natürlich: bewahren. Der klassische ISDN-Anschluss und die SDH-Festverbindung werden noch eine Weile in unserem Netz erhalten bleiben – solange sie wirtschaftliche Berechtigung haben. Kontinuität heißt aber auch, sich ständig bewegen. Mit neuen Diensten und Technologien zur rechten Zeit am Markt sein und dem Kunden die Vorteile zugutekommen lassen. Für mehr als 60 Kabelnetzbetreiber in der Region sind wir der führende Lieferant von Telefonieleistungen und Breitband-Internet. Als einer der ersten kleinen Netzbetreiber koppelten wir uns per VoIP mit der Deutschen Telekom.

Partnerschaftlich unterstützen wir das Wachstum anderer Netzbetreiber. Unsere Glasfaserstrecken bilden die Grundlage schneller Verbindungen – für die Mobilfunknetze der nächsten Generationen, für die Breitbandversorgung von großen TV-Kabelnetzen. Als Partner sehen wir uns auch für unsere Kommunen. Denn nur mit schnellen Datennetzen ist unsere Region attraktiv für die Bürger und die Wirtschaft.

Wir sind Enabler in zukünftigen Märkten. Wir managen das größte Kommunikationsnetz für die Energiesteuerung in Ostdeutschland – für Millionen Haushalte und Tausende Unternehmen. Die Energienetze der Zukunft sind ohne schnelle Kommunikation undenkbar!

Mit den Rollen Lieferant, Partner und Enabler sind wir erfolgreich und sehr gut ausgelastet – mehr wollen wir heute nicht sein. Kein Marktführer, kein Innovationsführer, kein Kostenführer. Dafür bodenständig, verantwortungsvoll und nachhaltig – und greifbar im Nutzen für unsere Kunden.



Stephan Drescher

Geschäftsführer der envia TEL GmbH





Dieter Birmoser

Geschäftsführer der Flexagon GmbH

Netzstrukturen für die Zukunft

Statement

S/PRI-Schnittstelle: Meilenstein zum offenen Netzzugang

Open Access und die damit verbundenen Herausforderungen werden der Technologieschwerpunkt und Markttreiber der kommenden Jahre sein. Mit Lösungen von Flexagon sind Sie bestens dafür gerüstet und rechtlich sowie technisch auf der sicheren Seite. Ein Meilenstein zum offenen Netzzugang war die Entwicklung und Verabschiedung der S/PRI-Schnittstelle, die vom NGA-Forum zum Standard für Open Access erklärt wurde.

Flexagon hat hierbei einen wichtigen Beitrag geleistet und für den VATM eine Zertifizierungsplattform entwickelt, mit der S/PRI-Implementierungen der einzelnen Marktteilnehmer weitestgehend automatisch geprüft werden. Hierzu stellt die Zertifizierungsplattform Geschäftsfälle bereit, die vom Auftragsystem des Teilnehmers S/PRI-konform verarbeitet werden sollen. Die S/PRI-Konformität kann der Teilnehmer im Vorfeld seiner Zertifizierung so oft wie nötig mit unserer Testplattform testen und sich nach erfolgreichem Abschluss aller Geschäftsfälle zur Zertifizierung anmelden. Die ersten S/PRI-Zertifizierungen erfolgten bereits im Dezember 2012.

In die Entwicklung der Plattform ist unsere langjährige Erfahrung mit der WITA-Schnittstelle und unserem Schnittstellensimulator geflossen. Nur mit dieser Vorarbeit und Erfahrung war es möglich, eine optimale Lösung in so kurzer Zeit und mit vertretbarem Aufwand zu liefern. Aufgrund dieser technischen Expertise sind wir der ideale Lösungspartner für alle Bestell- und Aufschaltungsprozesse rund um Open Access und die automatisierte Weiterverarbeitung der Auftragsdaten. Als Zertifizierungsdienstleister verfügen wir als erste über die technischen Neuerungen und können diese für Produktoptimierungen frühzeitig nutzen.

Weiterhin wird die WBCI-Schnittstelle ab Mitte 2013 zur Vereinfachung und Beschleunigung der Auftragsprozesse führen. WBCI basiert wie S/PRI auf WITA und dient der vertraglichen Vorabstimmung beim Anbieterwechsel. Damit ersetzt WBCI das aktuelle umständliche und fehlerträchtige Faxverfahren und ermöglicht den in §46 TKG geforderten Providerwechsel innerhalb eines Werktages.

Flexagon integriert auch die WBCI-Schnittstelle in Ihre Orderplattform F-TBOX und stellt somit eine universelle Drehscheibe für sämtliche Bestell- und Wechselszenarien im TK-Markt auf. Infrastrukturanbieter erhalten damit einen einfachen S/PRI-Zugang zu Abnehmern wie QSC oder vitroconnect, können über dieselbe Anbindung mit allen Telekommunikationsanbietern die Vertragsabstimmung per WBCI vornehmen und mit WITA-TALs bei der Deutschen Telekom bestellen. Die Daten werden wahlweise per Webservice geliefert oder über die Dialogoberfläche der F-TBOX manuell erfasst und bearbeitet. S/PRI-Bestellern liefern wir die Anbindungen zu Infrastrukturanbietern in einem einheitlichen und schnittstellenkonformen Format, wodurch der Abstimmungsaufwand mit den einzelnen Infrastrukturanbietern gegen Null tendiert.

Da unsere Plattform als zentrale Schaltstelle für alle Netzbetreiber erreichbar ist, müssen sich die Anbieter nicht mehr um die Anbindung zu den jeweiligen Unternehmen kümmern und können sich voll auf den Netzausbau konzentrieren. Flexagon sorgt für einen störungsfreien Betrieb, die Weiterentwicklung und die Sicherheit der Orderplattform. So sparen Anbieter wie Abnehmer enorm viel Zeit, Programmierarbeit und Administrationsaufwand und senken umgehend ihre Prozesskosten pro Auftrag.

Statement

Breitbandiges Internet – Cyber Security als Herausforderung

Die Versorgung mit Breitband-Internetzugängen hat als Infrastrukturmaßnahme inzwischen häufig eine größere Bedeutung als die optimale Anbindung an das Verkehrsnetz. Immer mehr Geschäftsprozesse werden digital abgewickelt und die entsprechenden Dienste der Zukunft sind bereits heute absehbar und werden nach immer größeren Datenraten verlangen.

Huawei ist sich dessen sehr bewusst und setzt sich aus diesem Grund mit seiner Technologie als wichtiger Partner bei der Umsetzung der Breitbandstrategie der Bundesregierung ein: Die Durchführung des LTE-Rollouts und die Versorgung ländlicher Gebiete mit schnellem Internet bilden dabei die Grundlagen für flächendeckende Breitband-Hochleistungsnetze und unterstützen die digitale Entwicklung in Deutschland.

Doch selbst das schnellste Internet ist wenig wert, wenn das damit verbundene wirtschaftliche Potenzial durch Unsicherheiten im Bereich Cyber Security nicht gehoben werden kann.

Durch die zunehmende Vernetzung und Komplexität der digitalen Welt entstehen gerade in diesem Zusammenhang immer neue Herausforderungen. Wer sein Unternehmen nicht gegenüber möglichen digitalen Angriffen schützt, der muss mit deutlichen wirtschaftlichen Verlusten aus dem virtuellen Raum rechnen.

Aus Sicht von Huawei gibt es aktuell drei zentrale Herausforderungen hinsichtlich Cyber Security: Erstens entwickeln sich Informations- und Telekommunikationstechnologien mit einer enormen Geschwindigkeit. Ein Nachziehen entsprechender Sicherheitsmechanismen und ein abgestimmtes Vorgehen der einzelnen Industrieakteure werden hierdurch massiv erschwert.

Zweitens verlieren nationale Grenzen, Gesetze und Regulierungen in einer vernetzten Welt zunehmend an Bedeutung. Dadurch sind Standpunkte, Strategien und Implementierungen mit Blick auf Cyber Security sehr ungleich und eine Einheitlichkeit aktuell kaum möglich. Drittens zeichnet sich die IKT-Industrie durch eine komplexe internationale Wertschöpfungskette aus, wodurch die Thematik Cyber Security zusätzlich an Komplexität gewinnt.

Sowohl Technologienutzer als auch -anbieter haben ein großes Interesse daran, Lösungen für diese Herausforderungen zu finden. Ein zentrales Element ist dabei die noch zu intensivierende Kooperation aller Beteiligten am Prozess. Wirtschaft und Politik sollten zukünftig noch stärker zusammenarbeiten, da nur durch eine enge Kooperation ein geeigneter (regulatorischer) Rahmen geschaffen werden kann, durch den das Thema Cyber Security im Interesse aller national und international gestärkt wird.

Eine solche mögliche Kooperation erfordert, dass alle Akteure – seitens der Regierungen und der Industrie – an diesem Prozess beteiligt sind. Ein nüchterner und faktenbasierter Dialog und weniger wirtschaftliche und politische Auseinandersetzungen können hier eine effektive, globale, industrieweite Lösung herbeiführen.

Huawei setzt sich für eine solche Kooperation zur Sicherung des digitalen Raums ein. Wir unterstützen internationale Kooperationen und fordern einen gemeinschaftlichen Ansatz bei diesem Thema, damit das Potenzial der digitalen Medien hinsichtlich sozialer und wirtschaftlicher Verbesserungen auch zukünftig tatsächlich für die Mehrheit der Weltbevölkerung genutzt werden kann.



Toni Cheng

Chief Executive Officer der
Huawei Technologies Deutschland GmbH



Olaf Reus

Mitglied der Geschäftsleitung und Director
Public Affairs & Communications der Huawei
Technologies Deutschland GmbH



Eric Schneider

1. Vorsitzender der M2M Alliance

Als offene Wirtschaftsinitiative und größter Verband der Machine-to-Machine-Branche versteht sich die M2M Alliance als nationale und internationale Plattform sowie Sprachrohr für Anbieter und Anwender von M2M-Lösungen. Oberstes Ziel der M2M Alliance ist die Förderung von M2M-Technologien.

Netzstrukturen für die Zukunft

Statement

M2M: Mehr Dialog tut not

Machine-to-Machine-Technologie (M2M) hat das Potenzial, unsere Welt zu verbessern. Mit M2M lassen sich beispielsweise wertvolle Ressourcen sparen. Und zwar nicht nur Zeit und Geld, sondern ganz real in Form von Energie und Rohstoffen wie Öl und Strom. Zugleich können Heizungssysteme, Lkw-Flotten oder auch Krankenhäuser mit M2M leichter und effektiver gesteuert werden. Aber auch Alltagsprodukte wie Unterhaltungselektronik und Autos erhalten dank M2M-basierter Lösungen nützliche Zusatzfunktionen. Die vielfältigen Anwendungsmöglichkeiten von M2M-Kommunikation machen unser Leben also sicherer, bequemer, effizienter und sauberer.

Kein Wunder also, dass M2M mit Riesenschritten und jährlichen Wachstumsraten von 30 bis 40 Prozent in die Zukunft sprintet. Dieses rasante Wachstum ist erfreulich, führt aber auch zu Problemen. Denn schnell heißt oft auch unkontrolliert. Umso wichtiger ist ein offener Dialog zwischen allen Beteiligten und deren teils unterschiedlichen Interessen. Nicht zuletzt deshalb steht die M2M Alliance im konstanten Austausch mit Wirtschaft, Forschung und Politik. Unser oberstes Ziel ist die Förderung von M2M-Technologien und -Lösungen. Mehr Interoperabilität und gemeinsame Standards sind dafür zwingend notwendig. Dazu zählt auch eine konstruktive Auseinandersetzung mit dem Thema Datenschutz und Missbrauch. Denn Datenschutz ist eine echte Chance für Deutschland und Europa. Schließlich benötigt man bei vielen M2M-Lösungen einen Trusted Partner.

Der Schutz personenbezogener Daten ist nicht nur wichtig, sondern ein Muss. Deshalb hat sich die M2M Alliance von Anfang an eingebracht, als sich das Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) an die Erstel-

lung eines Schutzprofils für Smart Meter gemacht hat. Das BSI Schutzprofil für intelligente Stromzähler ist begrüßenswert. Es erklärt ganz allgemein, dass Smart Meter und deren Gateways vor Gefahren geschützt werden müssen. Die Richtlinie zur Umsetzung des Schutzprofils hätte allerdings noch intensiver diskutiert werden müssen. Im Dialog gefundene Lösungen erleichtern die wirtschaftliche Umsetzung bei vertretbarem Aufwand.

Dieses Beispiel zeigt einmal mehr: Es ist immer schwer, es allen Seiten recht zu machen. Doch gerade deshalb ist der intensive Dialog zwischen Politik, Wirtschaft und Forschung unverzichtbar. Wie gesagt hilft M2M nicht nur den unterschiedlichsten Unternehmen und kurbelt so die Wirtschaft an. M2M erhöht auch den Komfort und die Sicherheit von Millionen von Menschen und schont die Umwelt. An der Förderung von M2M müssten also alle interessiert sein. Um das Optimum erreichen zu können, müssen allerdings alle an einem Strang ziehen. Und zwar gleichzeitig und über Unternehmens-, Partei- und Ländergrenzen hinweg. Genau das ist das Ziel der M2M Alliance. Und dank des ehrenamtlichen Einsatzes aller Vorstandsmitglieder und der tollen Arbeit vieler weiterer fleißiger Helfer sind wir auf einem guten Weg. Bis dato haben sich bereits 61 Mitglieder aus neun Ländern der M2M Alliance angeschlossen. Diese Entwicklung gilt es fortzusetzen, damit die einzelnen Lösungen noch sicherer, bequemer, effizienter und sauberer werden. Das Schöne daran ist: Jeder einzelne kann seinen Teil dazu beitragen.





Tobias Gödderz M.A.
Business Manager Analyses der
infas geodaten GmbH

infas geodaten mit Sitz in Bonn ist seit 30 Jahren Pionier im Geomarketing und einer der Marktführer, wenn es um geographische Zielgruppen- und Potenzialanalysen geht. Das Unternehmen bietet ein einzigartiges Geo- und Marktdatenportfolio auf allen geographischen Ebenen bis hin zum Haus.

Der infas Telekommunikationsmonitor ist eine jährlich durchgeführte, repräsentative Bevölkerungsbefragung zu allen Themen aus den Bereichen Mobilfunk, Festnetz, Internet und TV mit über 15.000 Teilnehmern.

Mobile Kommunikation

Gastbeitrag

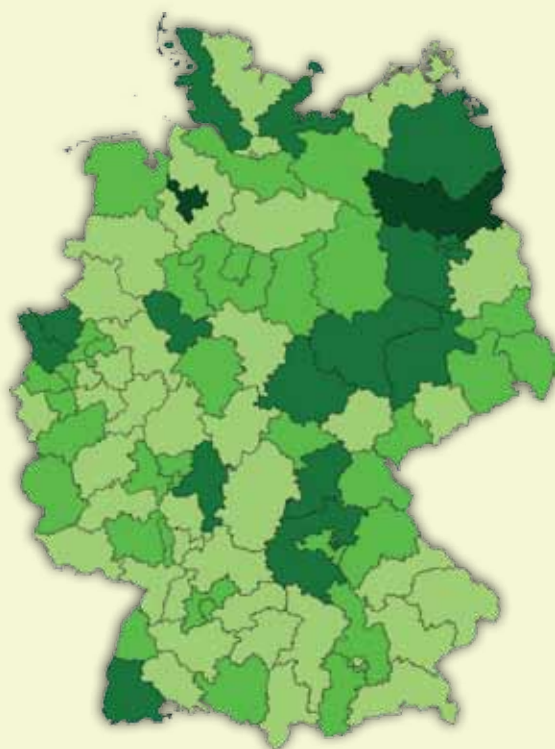
Mobile Only: Starke regionale Diversifizierung

Wie die neusten Ergebnisse des infas Telekommunikationsmonitors 2012 zeigen, setzt sich der Trend weg vom Festnetz hin zum reinen Mobilfunkanschluss weiter fort. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich der Anteil der „Mobile-Only-Haushalte“ um einen Prozentpunkt (von 18 auf 19 Prozent und damit insgesamt auf 7,7 Mio. Haushalte). Ähnlich verhält es sich auf Personenebene: 14 Prozent der Befragten verzichten mittlerweile auf einen Festnetzanschluss. Im europäischen Vergleich befindet sich Deutschland damit allerdings am unteren Ende der Rangliste. Spitzenreiter bei den Mobile Onlys sind Tschechien (81 Prozent) und Finnland (78 Prozent), der EU-Durchschnitt liegt bei 27 Prozent (Quelle: Eurostat, Zahlen aus 2011). Ähnlich wie zwischen den EU-Mitgliedsstaaten zeigt sich auch innerhalb Deutschlands eine starke regionale Diversifizierung bei der Nutzung von Festnetzanschlüssen. Insbesondere in Ostdeutschland, aber auch in den Stadtstaaten liegt der Anteil der Mobile Onlys deutlich über 20 Prozent. Im Süden hingegen, allen voran

Baden-Württemberg, spielt das Festnetz nach wie vor eine wichtige Rolle (siehe Karte).

Hinsichtlich ihrer demografischen Struktur und ihres Konsumverhaltens unterscheiden sich die Mobile Onlys deutlich von dem „durchschnittlichen“ Festnetznutzer. Insbesondere Studenten und jüngere männliche Geringverdiener, also ökonomisch schlechter gestellte Gruppen, verzichten häufiger auf den Festnetzanschluss. Ein anderes wichtiges Motiv für die ausschließlich mobile Nutzung sind fehlende oder zu langsame festnetzbasierte Breitbandangebote. Dennoch oder gerade aus diesen Gründen sind die Mobile Onlys für Mobilfunkunternehmen eine sehr interessante Zielgruppe. Zum einen geben sie mit fast 35 € im monatlichen Durchschnitt 15 € mehr für mobiles Telefonieren aus als die Festnetznutzer. Zum anderen weichen die Mobile Onlys mehr als doppelt so häufig auf mobile Breitband-Lösungen aus, was zusätzliche Kosten in Höhe von monatlich durchschnittlich 12 € ausmacht.



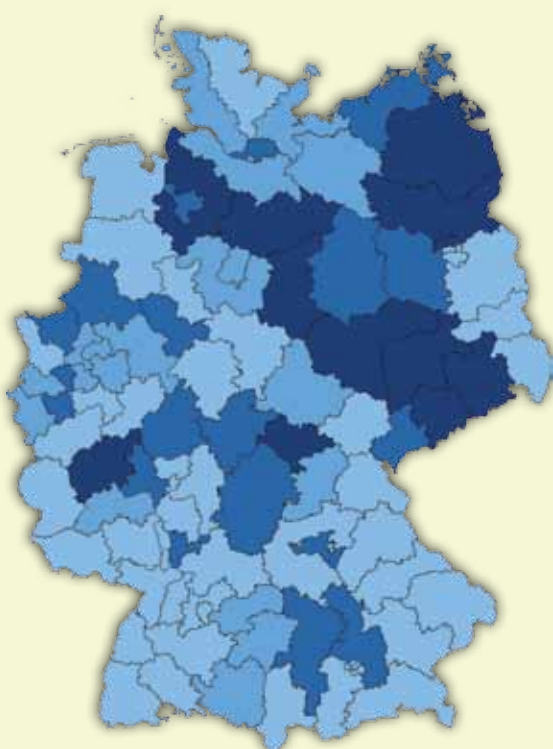


Mobile Internetnutzung über tragbaren PC – auf PLZ-2-Ebene. Oft Notwendigkeit aufgrund fehlender DSL-Verfügbarkeit?

Anteil der Nutzer des mobilen Internets über tragbare PCs.

- über 15 Prozent
- über 10 bis 15 Prozent
- über 6 bis 10 Prozent
- bis 6 Prozent

Angaben in Prozent; Basis Personen: alle Befragte, n=15.668



Verteilung der mobile onlys – auf PLZ-2-Ebene. Große Bedeutung des regionalen Fokus

Anteil der Personen, die keinen Festnetzanschluss im Haushalt besitzen

- über 20 Prozent
- über 15 bis 20 Prozent
- über 10 bis 15 Prozent
- bis 10 Prozent

Angaben in Prozent; Basis Personen: alle Befragte, n=15.668



Vlasios Choulidis

Vorstand Vertrieb und Marketing
der Drillisch AG

Mobile Kommunikation

Statement

Die Erfolgsgeschichte Mobilfunk weiterschreiben

Vor mehr als 20 Jahren nahmen die ersten digitalen Mobilfunknetze in Deutschland ihren Betrieb auf. Das war der Startschuss für den Siegeszug der mobilen Kommunikation. Nach der ersten Dekade gab es rund 60 Millionen Handynutzer, in der zweiten Dekade hat sich die Zahl nahezu verdoppelt. Die Bundesnetzagentur verzeichnet in ihrem aktuellen Jahresbericht in Deutschland mehr als 114 Millionen Mobilfunkanschlüsse. Bei einer Penetrationsrate von 140 Prozent hat damit heute jeder Bundesbürger durchschnittlich 1,4 SIM-Karten.

Ein Schlüssel für die „Erfolgsgeschichte Mobilfunk“ ist seit jeher der Wettbewerb zwischen verschiedenen Anbietern. Neben den Netzbetreibern etablierten sich Service-Provider – alternative Anbieter mit eigener Kundenbeziehung – erfolgreich am Markt. Mobilfunktarife waren jedoch lange Zeit durch hohe Minutenpreise, komplexe Tarifstrukturen und lange Vertragslaufzeiten gekennzeichnet. Mit dem Start neuer, innovativer und einfacher Angebote änderte sich vor gut acht Jahren die Tariflandschaft schlagartig. Kunden profitierten von günstigen, einfach gestalteten Tarifen ohne Laufzeit mit günstigen Minuten- / SMS-Preisen.

Heute ist die mobile Kommunikation ein Bestandteil unseres täglichen Lebens. Nicht mehr das reine Telefonieren, sondern das mobile Internet hat sich mittlerweile zum Wachstumstreiber Nummer 1 entwickelt. Smartphones haben die klassischen Handys überholt und Tablet-PCs treten an die Stelle des stationären Computers. In Deutschland besitzen nach Angaben des BVDW schon 42 Millionen Bundesbürger – also rund 60 Prozent – ein internetfähiges Mobiltelefon und rund 8,2 Millionen nutzen einen Tablet-Computer. Der Zugang zum mobilen Internet ist kein Luxusprodukt mehr, sondern für viele Verbraucher das wich-

tigste Kriterium bei der Auswahl des Endgerätes und des passenden Tarifs. Für das weitere dynamische Wachstum gilt es, Verbraucher, die mit ihrem Handy noch nicht online sind, von den Vorzügen des mobilen Internets zu überzeugen. Die Entwicklung innovativer und maßgeschneiderter Angebote für alle Nutzertypen ist dabei einer der wichtigsten Faktoren.

Neue breitbandige Übertragungstechnologien, wie zum Beispiel der Festnetzersatz LTE, bieten für die Zukunft weiteres hochinteressantes Wachstumspotenzial. Aktuelle Studien belegen: Für Zusatzdienste oder höhere Netzleistungen würden 86 Prozent der Befragten auch einen deutlich höheren Preis akzeptieren. Mitentscheidend für das künftige Dienstewachstum ist auch die ausreichende Bereitstellung attraktiver und leistungsfähiger Endgeräte, um das gesamte Spektrum der künftigen mobilen Kommunikation nutzen zu können.

Die Entwicklung der Endkundenangebote von Ausprägungen wie „Discount“ oder „No Frills“ zur aktuellen Angebotswelt ist äußerst dynamisch verlaufen. Die Verbraucher profitieren heute von einer attraktiven Tarifvielfalt und günstigen Preisen. Neben der Preisgestaltung ist künftig aber auch ein attraktives und kompetentes Serviceangebot wesentlich. Ein nachhaltiges, neutral zertifiziertes Qualitätsmanagement schafft Vertrauen und Zufriedenheit und ist wichtiges Fundament in einer vertrauensvollen Kunden-/Lieferantenbeziehung.

Unterstützt durch verlässliche Rahmenbedingungen der Politik, insbesondere durch diskriminierungsfreie Marktzugänge, wird unsere Branche die Erfolgsgeschichte der mobilen Kommunikation auch in Zukunft fortschreiben können. Das ist gut für alle Marktteilnehmer – sowohl für Kunden als auch für Anbieter.

Statement

Regulierung 2013: Den Worten müssen nun Taten folgen!

Im vergangenen Jahr habe ich an dieser Stelle unter Verweis auf den von allen Mobilfunknetzbetreibern zu stemmenden mobilen Breitbandausbau eine „Regulierung mit Augenmaß gefordert“. Mein Anliegen war es, dass die für den Ausbau der mobilen Breitbandnetze erforderlichen Investitionen nicht durch eine Vielzahl von Gesetzes- und Regulierungsmaßnahmen gefährdet werden dürfen.

Mittlerweile hat sich auch die Bundesregierung dieser Zielsetzung angeschlossen: In ihrer Unterrichtung zum Tätigkeitsbericht der Bundesnetzagentur vom September 2012 stellt sie fest, dass sich die Telekommunikationswirtschaft derzeit in einem schwierigen Umfeld befindet; teilweise seien die Umsätze sogar rückläufig, was letztlich den Infrastrukturausbau gefährde. Gleichwohl bekräftigt sie die Schlüsselrolle der Telekommunikationswirtschaft für Deutschland und fordert, dass „Regulierungsentscheidungen mit Blick auf die Stabilität der Marktstrukturen und die Investitionserfordernisse im Mobilfunk wie auch im Festnetz mit „Augenmaß“ getroffen werden müssen“.

Die Realität sieht jedoch anders aus: Während die Mobilfunknetzbetreiber mit Hochdruck ihre Breitbandnetze ausbauen, sehen sie sich einer Vielzahl von Eingriffen ausgesetzt. So trat im Mai 2012 die TKG-Novelle in Kraft, die erheblichen Implementierungsaufwand und Umsatzeinbußen für die gesamte Branche mit sich brachte.

Im Juli 2012 wurden mit der Roaming-III-Verordnung die Preisobergrenzen für Roaming-Dienste erneut abgesenkt. Doch damit nicht genug – es wurden auch „strukturelle Maßnahmen“ vorgeschrieben, die quasi den entbündelten Zugang zu Roaming-Diensten ermöglichen sollen. Was als wohlgemeinte Maßnahme zur

Stärkung des Wettbewerbs gedacht war, wird der Branche in erster Linie viele Millionen Euro Implementierungskosten bescheren – mit fraglichen Auswirkungen auf Wettbewerb und Verbrauchernutzen.

Im Dezember 2012 mussten die Mobilfunknetzbetreiber eine abermalige erhebliche Absenkung der Mobilfunkterminierungsentgelte – beinahe eine Halbierung – verkraften. Dem Mobilfunkmarkt werden so erneut viele Hundert Millionen Euro entzogen. Ginge es nach der Europäischen Kommission, wäre die Absenkung möglicherweise sogar noch stärker ausgefallen. Hier sollte der Bundesnetzagentur der Rücken gestärkt werden, um noch weitergehende Absenkungen zu vermeiden.

Eine Regulierung mit Augenmaß muss die Gesamtsituation am Mobilfunkmarkt im Blick haben und sicherstellen, dass die Summe der gesetzgeberischen und regulatorischen Eingriffe die Innovations- und Investitionskraft der Branche nicht beschädigt. Dies muss auch vorderster Maßstab für die 2013 anstehende Regulierungsentscheidung zu den 900/1800 MHz-Frequenzen sein (siehe Beitrag von Thorsten Dirks): Diese Frequenzen sind für die Netzbetreiber unverzichtbar, um den Kunden auch künftig flächendeckenden Mobilfunk auf höchstem Niveau bieten zu können. Eine Versteigerung dieser Frequenzen würde den Markt zutiefst verunsichern, notwendige Investitionen würden auf Eis gelegt und der Beitrag der Mobilfunkbranche zur Erreichung der Breitbandziele der Bundesregierung wäre kaum noch erreichbar. Um das zu vermeiden, müssen die Nutzungsrechte an diesen Frequenzen kurzfristig verlängert werden.



Nicolas Biagosch

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



Markus Haas

Vorstand Strategie und General Counsel der
Telefónica Deutschland Holding AG

Mobile Kommunikation

Statement

Frequenzen als Basis für mobiles Breitband und LTE als volkswirtschaftlicher Wachstumstreiber

Der zügige **LTE-Ausbau** in Deutschland ist schon heute eine Erfolgsgeschichte. Erstmals verfügen viele Kunden in Deutschland über einen leistungsfähigen Internetzugang zu Hause – überall dort, wo die Festnetzinfrastruktur nur unzureichend ausgebaut ist und wo Mobilfunk die ökonomisch einzig sinnvolle Lösung ist. Bereits zwei Jahre nach der Versteigerung der Digitalen Dividende 1 erklärte die Bundesnetzagentur im November 2012 die Versorgungsaufgaben für den Ausbau von weißen Flecken für vollständig erfüllt.

Die grundlegende Voraussetzung für eine planungssichere und vorwärtsgerichtete Entwicklung der Mobilfunkbranche in Deutschland ist eine nachhaltige Frequenzpolitik. Im vergangenen Jahr beschäftigten uns vor allem die folgenden zwei wichtigen Fragestellungen:

Die Bundesnetzagentur hat ein Verfahren zur künftigen Nutzung der heute für GSM verwendeten Frequenzen in den Bereichen von 900 MHz und 1800 MHz, deren Lizenzen Ende 2016 auslaufen, gestartet. Unstrittig ist, dass auch ab dem Jahr 2017 GSM-Netze für die mobile Sprachtelefonie und den Austausch von Kurznachrichten weiterhin erforderlich sind. Da in den Jahren 2018 bis 2021 weitere Lizenzen zur Frequenznutzung für Mobilfunk auslaufen werden, rufen wir die Bundesnetzagentur auf, die GSM-Lizenzen zunächst zu verlängern, um in der Zwischenzeit ein Gesamtnutzungskonzept im Sinne einer konsolidierten, technologieutralen und effizienten Frequenzplanung entwickeln zu können.

Darüber hinaus erstarkte im Nachgang der World Radio Conference 2012 die Diskussion über die zukünftige Vergabe von Frequenzen der im Bereich von 694 MHz bis 790 MHz. Das

Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie hat sich dieses Themas angenommen und eine Studie unter dem Schlagwort „Mobile Media 2020“ in Auftrag gegeben. Da die Anzahl mobiler Breitbandanwendungen, die Zahl der Smartphone-Nutzer und das Volumen des mobilen Datenverkehrs auch in den kommenden Jahren weiterhin massiv ansteigt, wird mittel- bis langfristig zusätzliches Spektrum erforderlich sein. LTE und LTE-Advanced werden dabei ländliche Räume nachhaltig mit hohen Bandbreiten versorgen und außerdem zu weiterhin steigenden Übertragungsraten im Mobilfunk führen.

Von der Bundesregierung fordern wir deswegen eine stimmige Frequenzstrategie, die der Mobilfunkwirtschaft Planungssicherheit und den Verbrauchern maximalen Nutzen verspricht.

Abschließend muss es Kernanliegen der Branche sein, dass sich Infrastrukturinvestitionen weiterhin lohnen. Auch bei regulierten Leistungen muss es den investierenden Unternehmen weiterhin möglich sein, ihre effizienten Kosten zu decken. Die Bundesnetzagentur hat Ende 2012 erneut eine deutliche Senkung der Mobilfunkterminierungsentgelte vorgenommen. Positiver Aspekt der Entscheidung ist, dass die Bundesnetzagentur – anders als die EU dies empfiehlt – dabei die beachtlichen Gemeinkosten der Unternehmen berücksichtigt und damit auch zu Entgelten kommt, die eher im europäischen Mittelfeld liegen. 2013 werden Bundesnetzagentur und Bundesregierung hoffentlich unter Beweis stellen, dass man diesen richtigen Weg konsequent gegenüber der EU-Kommission durchsetzt.

Statement

Frequenzpolitik muss Wachstum und Investitionen fördern

Der Verkehr in den Netzen wächst, aber für ein Kernstück der Netzinfrastruktur laufen die Nutzungsrechte Ende 2016 aus. Schon seit geraumer Zeit denkt die Bundesnetzagentur (BNetzA) über den Modus für die zukünftige Zuteilung dieser Frequenzen nach. Eine wegweisende Entscheidung für die weitere Entwicklung der Branche.

Man stelle sich einmal vor, dass trotz des wachsenden Verkehrs alle vor 1970 gebauten Autobahnen stillgelegt würden. So ähnlich muss man sich die Situation im deutschen Mobilfunk vorstellen. Die zu Beginn des Mobilfunkzeitalters vergebenen Lizenzen für die ersten GSM-Frequenzen bei 900 und 1800 Megahertz (MHz) laufen nämlich am 31.12.2016 aus. Noch ist nicht klar, welcher Modus für die weitere Nutzung greifen soll. Dass es weiterhin Bedarf für diese Frequenzen gibt, steht außer Frage. Noch immer sind sie das Rückgrat insbesondere für Sprachtelefonie und SMS-Verkehr – trotz aller Dateneuphorie noch immer die Hauptumsatzfaktoren der Anbieter.

Ende 2016 – das klingt zwar weit weg. Doch 2013 soll eine klare Anschlussregelung vorliegen, denn die Netzbetreiber brauchen Planungs- und Investitionssicherheit. Immerhin kommen mit gewisser Wahrscheinlichkeit erhebliche Kosten für Frequenzen auf die Betreiber zu.

Vier Szenarien, um künftigen Frequenzbedarf zu decken

Vom Auslaufen der genannten Lizenzen sind alle vier bisherigen Netzbetreiber betroffen. Laut BNetzA soll es weitere Interessenten für das Frequenzspektrum geben.

Nicht zuletzt aus diesem Grund hat die Behörde den Fokus geweitet und bezieht nun auch andere Frequenzbereiche in die Gedankenspie-

le mit ein. Darunter zum Beispiel auch die im Jahr 2000 zugeteilten ersten UMTS-Frequenzen. Deren Lizenzen gelten noch bis zum 31. Dezember 2020. Auch der als Digitale Dividende II bezeichnete und eventuell nach 2015 freiwerdende Block zwischen 694 und 790 MHz ist weltweit für den Mobilfunk im Gespräch. Vor diesem Hintergrund hat die Bundesnetzagentur vier verschiedene Szenarien zu Vergabeart, -zeitpunkt und -umfang entwickelt.

Geld für zusätzliche Frequenzkosten könnte Netzausbau gefährden

Abhängig von der Entscheidung der BNetzA für einen Modus könnten damit für die Unternehmen neue, bisher schwer zu planende Kosten entstehen. Die vergangenen Auktionen gingen jeweils in die Milliarden. Und das zusätzlich zu den Investitionen, die ohnehin gerade und auch in den kommenden Jahren in den Ausbau der Datennetze fließen werden. Der VATM hat sich daher bereits klar gegen eine Versteigerung von Frequenzen ausgesprochen. Diese könnten zwar einmal mehr den Staatssäckel füllen. Doch für den Wettbewerb und Investitionen in Netze und Innovationen, die den Verbrauchern unmittelbar nutzen, könnte ein falscher Weg zum Bumerang werden und eine Branche, deren Wachstum in Deutschland bereits nahezu zum Stillstand gekommen ist, nachhaltig schädigen. Im Jahr 2013 muss nun eine Entscheidung fallen, die Investitionen und Wettbewerb nutzt und nicht in erster Linie klamme Staatskassen im Blick hat.



Thorsten Dirks

CEO der E-Plus Gruppe



Stefan Koetz

Vorsitzender der Geschäftsführung der
Ericsson GmbH

Mobile Kommunikation

Statement

Mobiles Breitband: Deutschland sollte Vorreiter bleiben

Mit der Frequenzpolitik rund um die Digitale Dividende hat Deutschland in den letzten Jahren einen viel beachteten Erfolg erzielt: Unser Land hat als eines der ersten Länder in Europa den flächendeckenden LTE-Ausbau vorangetrieben. Mit dieser vorausschauenden Strategie ist es erstmals gelungen, auch ländliche Regionen wirtschaftlich mit Breitbandanschlüssen, die zwei oder mehr Mbit/s leisten, zu versorgen. Diese Infrastrukturentscheidung für mobiles Breitband hat wichtige Wachstumsimpulse gesetzt und die internationale Wettbewerbskraft des Landes verbessert.

Doch es gibt keinen Grund, sich zufrieden zurückzulehnen: Die Anforderungen, die an eine zukunftssichere Kommunikationsinfrastruktur gestellt werden, steigen ständig. Deshalb strebt die Bundesregierung für das Jahr 2018 eine flächendeckende Verfügbarkeit von Breitbandanschlüssen mit Geschwindigkeiten von 50 Mbit/s an. Um dieses Ziel zu erreichen, ist ein intelligenter Technologiemix aus Glasfaser, Richtfunk und Mobilfunk nötig. Denn weder über Kabel noch Glasfaser allein wird sich in absehbarer Zeit dieses anspruchsvolle Ziel zu vertretbaren Kosten erreichen lassen. Die nötigen Investitionen von rund 100 Milliarden Euro werden weder der Staat noch die Kunden der Netzbetreiber kurzfristig aufbringen können. Wie schon in der Vergangenheit, eröffnet deshalb die Mobilfunktechnik zusätzliche Möglichkeiten, das gesellschaftliche und wirtschaftliche Potenzial zu heben, das eine flächendeckende Breitbandversorgung bietet.

Für diese Zukunftsaufgabe, die bis zum Jahre 2018 gemeistert werden soll, ist die LTE-Mobilfunktechnik bestens gewappnet: Unter der Bezeichnung „LTE Advanced“ wurde bereits im Jahre 2011 die nächste Ausbaustufe dieser High-Speed-Technologie international standardisiert.

Mit LTE Advanced werden über den Mobilfunk Spitzendatenraten im Downlink von über einem Gbit/s möglich, im Uplink sind es mehr als 500 Mbit/s. Um dieses Spektrum bereitzustellen, hat die World Radio Conference bereits eine weltweite Empfehlung ausgesprochen. Danach rücken ab 2015 nicht nur hochfrequente Spektren bis zu fünf GHz, sondern erneut Frequenzen unter einem GHz ins Zentrum des Interesses. Damit erhält Deutschland die Chance, seinen Erfolg der Digitalen Dividende 1 mit richtungsweisenden Entscheidungen für eine Digitale Dividende 2 fortzusetzen. Denn niedrige Frequenzbereiche wie der 700 MHz-Bereich erlauben vor allem die wirtschaftliche Breitbandversorgung ländlicher Gebiete. Die nicht nur europäische, sondern weltweite Harmonisierung der Frequenzbänder wird sich auch dadurch positiv auf unsere wirtschaftliche Entwicklung auswirken, dass damit die Kosten für Chipsätze und Modems weltweit gesenkt werden können.

Mit der Anhörung aller Interessengruppen durch das Bundeswirtschaftsministerium ist die Diskussion um die zukünftige Nutzung der Digitalen Dividende 2 gestartet. Noch ist nicht entschieden, wie eine Lösung aussehen wird, die die berechtigten Ansprüche der Beteiligten berücksichtigen wird. Doch eines ist schon heute klar: Mit einer vorausschauenden Infrastrukturpolitik wird die Voraussetzung für eine vergleichbare Breitbandversorgung in den Metropolen und auf dem Land geschaffen. Gleichzeitig können die Innovationsimpulse der IT- und Telekommunikationsbranche für die gesamte Wirtschaft und Gesellschaft nutzbar werden. Der Erfolg der Digitalen Dividende 1 hat es vorgemacht.

Statement

Mobilfunk und Digital Lifestyle: Smart Services

„Die Welt wird mobil“ – ein Statement mit enormen Implikationen für den Nutzer moderner Kommunikation. Pro Sekunde jagen heute mehr Daten durchs Web, als dort vor 20 Jahren insgesamt gespeichert waren. Dieses Datenvolumen wird immer häufiger mit mobilen Endgeräten produziert. Für den User erschließen Smartphone und Co. nahezu unbegrenzte Möglichkeiten des Digital Lifestyles: Die Endgeräte

- bezahlen an der Kasse, wie es die Metro-Gruppe testet;
- geben uns beim Shoppen Empfehlungen, basierend auf unseren Konsumgewohnheiten;
- ersparen uns – wie jetzt in Zürich möglich – die Schlangen an Supermarktkassen, indem wir Lebensmittel-Barcodes an Litfaßsäulen oder Schaufenstern einscannen und uns zu Hause beliefern lassen;
- „verkuppeln“ uns, indem sie zu uns passende Partner am momentanen Aufenthaltsort ausmachen;
- erklären uns Kulturen und Architektur auf Reisen;
- vernetzen unsere Autos, warnen in Echtzeit vor Staus bzw. Gefahren und verbinden im Notfall automatisch mit Werkstätten;
- überwachen als persönliche Messgeräte medizinische Werte und übermitteln sie beispielsweise an unseren Arzt.

Was kann nun ein unabhängiger Service-Provider wie mobilcom-debitel für seine über 14 Mio. Kunden in diesem Bereich beitragen?

Die Antwort erschließt sich aus der Fragestellung. Am Wachstumsmarkt Digital Lifestyle wollen viele Unternehmen teilhaben: Große Konzerne wie kleine Entwicklungsschmieden arbeiten täglich an neuen intelligenten Anwendungen und Apps. Der Kunde sieht sich dabei einem immer umfassenderen Angebot gegenüber, das zunehmend der Orientierungshilfe und unabhängigen Beratung bedarf.

Ein Service-Provider wie mobilcom-debitel mit der Erfahrung von zwei Jahrzehnten erfolgreicher Arbeit kann das leisten: Er wählt das aus Kundensicht optimale Produkt am Markt, ohne dabei Entwicklungskosten in Millionenhöhe berücksichtigen oder amortisieren zu müssen. Und die große Kundenbasis verleiht ihm die starke Positionierung im Wettbewerb, die er bei der Aushandlung kundenfreundlicher Einkaufs- und Vertriebskonditionen benötigt.

Als Beispiel dafür mag unser Produkt „SmartHome“ dienen: Seit Herbst 2012 bieten wir dieses Set zur intelligenten Energiesteuerung der Wohnräume via Smartphone an. Nutzer können damit per App ohne Eingriff in das Heizungssystem von unterwegs ihre Heizkörper individuell regulieren. Und ein Eco-Taster fährt beim Verlassen der Wohnung oder des Hauses per Tastendruck alle Heizkörper herunter. Evaluierungstests zeigen, dass sich die Heizkosten so um bis zu 30 Prozent senken lassen.

Gleichzeitig steigt mit der Anwendungsvielfalt der Smartphones auch das Support-Bedürfnis der Nutzer. Gefragt sind deshalb smartere Services der Anbieter. So offerieren wir beispielsweise den Sofortservice „LogMeIn-Rescue“: Per Fernwartung helfen speziell geschulte Mitarbeiter bei der Konfiguration des Smartphones oder der Einrichtung von neuen Apps und Anwendungen.

Darüber hinaus führt mobilcom-debitel im Erfurter Schulungszentrum maßgeschneiderte Workshops für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch. Unser Ziel ist dabei, den Kunden angesichts der Vielfalt an Produkten, Tarifen und Anwendungen in seinem Digital Lifestyle kompetent zu betreuen; man darf ihn in der enormen Komplexität des modernen Lebens nicht allein lassen.



Christoph Vilanek

Vorstandsvorsitzender der freenet AG

Herausforderung und Perspektiven für Auskunft- und Mehrwertdienste

Statement

Customer Service im Wandel der Marktentwicklung: Menschen wollen mit Menschen sprechen!

Multichannel und Social Media sind heute geläufige Fachbegriffe im Customer Service. Kunden nutzen eine zunehmende Anzahl von Medien, um ihr Serviceanliegen zu artikulieren.

Europe: The Customer's View; Befragung von 1345 Endkunden in 5 europäischen Ländern; 312 Endkunden aus Deutschland; Strateco Consulting; Aspect Software).

Auch weiterhin haben der telefonische Kontakt, der Besuch in der Filiale, E-Mail und immer noch der klassische Brief einen sehr hohen Anteil. Smartphone Apps, Social Media, Blogs und andere Medien haben jedoch einen wachsenden Anteil am Kundenservice. Insbesondere bei jungen Kunden ist der Anteil dieser neuen Zugangskanäle sehr hoch. Studien in den USA, Australien, Großbritannien zeigen, dass die Kunden durchschnittlich sechs verschiedene Kanäle nutzen. Zwölf Prozent der Kunden nutzen nur 1 bis 2 Kanäle, während auf der anderen Seite zwölf Prozent der Kunden 11 bis 14 verschiedene Kanäle zur Kontaktaufnahme mit dem Kundenservice nutzen. (Vgl. Nice: Mehr Kanäle, mehr Auswahl, mehr Interaktion; 2012; Umfrage zu Kundenpräferenzen und -praktiken mit 1982 Endkunden im November 2011 in den USA, GB und Australien; Nice Deutschland). Diese Bandbreite an Kontaktaufnahmen stellt für viele Callcenter-Betreiber eine zunehmende Herausforderung dar.

Die Hauptgründe für die Kontaktaufnahme sind Informationen, Auftragsvergabe, Terminvereinbarungen und Lieferstatus, die zusammen 60 Prozent der Kontaktaufnahmen ergeben. Bei allen Kontaktaufnahmen hat der E-Mail-Kontakt einen Anteil von knapp unter 30 Prozent, während das Telefon weiterhin mit 40 bis 55 Prozent den größten Anteil einnimmt. Insbesondere komplexe oder interaktive Anfragen zu Beschwerden, Service und Terminvereinbarungen, die oft auch Mehrfachanrufe erforderlich machen, werden bevorzugt mit dem Telefon erbracht. (Vgl. Aspect Software: Customer Service Trends 2011: Study of Customer Service in

Durch gesetzliche Regulierung wird der Hauptkontaktkanal, das Telefon, zusätzlich beeinflusst. Die kostenlose Warteschleife in den verschiedenen Phasen und die zukünftigen europäischen Verbrauchervorschriften für Vertragskunden sind im Jahr 2014 einige Aspekte, die jedes Callcenter berücksichtigen muss.

Die Verfolgung aller Kundenanliegen über die Vielzahl der Kanäle, die Abbildung der verschiedenen Kostenstrukturen, die Nachweisbarkeit, die Kostentransparenz und die Berücksichtigung aller gesetzlichen Vorschriften erfordern von den Callcentern und allen damit verbunden Dienstleistern eine erhebliche Anstrengung in die Ausbildung der Mitarbeiter und die Bereitstellung notwendiger IT-Logistikprozesse.

Die Wettbewerbsfähigkeit wird sich daran messen, wie kostengünstig sich die Dienstleistung darstellen lässt. Es gilt abzuwägen, wie viel Automatisierung und wie viel echter Kontakt zwischen Dienstleister und Kunden gewünscht und notwendig ist und ob er sich rechnet.

Über eines müssen sich jedoch alle Beteiligten trotz aller Kosten- und Verfügbarkeitsvorteile von Automaten klar sein: Menschen wollen auch weiterhin mit Menschen sprechen!



Dr. Christian Kühl

Sprecher der Geschäftsführung dtms GmbH

Statement

Die Marktpresenz der Betreiber Auswahl (Call-by-Call) sorgt weiterhin für Wettbewerb und Kundennutzen

Die Betreiber Auswahl/Call-by-Call (CbC) bleibt auch 2013 ein einzigartiges Angebot, um den Wettbewerb bei den Verbindungsminuten zu sichern und dem Endkunden qualitativ hochwertige Dienstleistungen anzubieten.

Es gibt in Deutschland weiterhin zirka zehn Mio. regelmäßige Nutzer von CbC und Preselection. Auch im Jahr 2012 generierten sie nach der Marktuntersuchung des VATM mehr als 48 Mio. Verbindungsminuten pro Tag. Dies wird sich perspektivisch nicht ändern, vielmehr ist bei einigen Anbietern ein Wachstum zu beobachten. CbC ermöglicht den Endkunden, zu denen vor allem ältere Menschen gehören, eine sorgenfreie Nutzung des Telefons durch das erhebliche Einsparpotenzial von bis zu 90 Prozent gegenüber den Standardpreisen der Telekom. CbC sichert darüber hinaus den Wettbewerb auch in den Teilen Deutschlands, in denen es keinen Anschlusswettbewerb gibt. Dies betrifft zirka 25 Prozent der Bevölkerung. Das sind immerhin rund zehn Mio. Festnetzanschlüsse der Telekom. Diese Endkunden können offensichtlich nur über CbC vom Wettbewerb im Festnetz profitieren, vom reinen Anschlusswettbewerb sind sie ausgeschlossen. Aber auch die anderen CbC-Nutzer schätzen, dass CbC beispielsweise bei den Verbindungen in das Ausland und in die Mobilfunknetze quasi der einzige Preistreiber ist.

Bei richtiger Betrachtung stellt sich CbC sogar als wirtschaftlicher Vorteil für den Anschlussnetzbetreiber dar, weil die Kunden sonst andere Wege gehen, bei denen der Teilnehmernetzbetreiber (TNB) wirtschaftlich vollkommen leer ausgeht. Die Alternative für den Endkunden wäre nämlich, entweder wegen zu hoher Preise auf das Telefonat zu verzichten oder einen VoIP-Dienst im Internet, wie Skype, oder einen Call-Through-Dienst zu nutzen. Anders als bei den

vorgenannten drei Möglichkeiten verdient der Anschlussnetzbetreiber jedoch mit jeder CbC-Minute. Er bekommt ein hohes Zuführungs-entgelt von dem CbC-Anbieter und zusätzliche Deckungsbeiträge für den F&I-Prozess. Bei dem Call-Through-Dienst müsste er dem Anbieter dagegen ein hohes Terminierungsentgelt ausbezahlen. Beim VoIP-Dienst würde er keine Einnahmen haben.

Anders als VoIP-Dienste und Call-Through-Dienste ist CbC wegen seiner Einfachheit von allen Kunden quer durch alle Bildungs- und Altersstufen leicht zu nutzen. Den hohen qualitativen Wert von CbC hatte jüngst der BGH auf die Klage der Telekom erkannt, dass nämlich allein der Anschluss mit CbC-Möglichkeit ein vollwertiger Anschluss ist. Daher sollten auch alternative TNB und Kabelnetzbetreiber das CbC zu ihrem eigenen wirtschaftlichen Vorteil in ihren Netzen zulassen. Bei richtiger Betrachtung können beide Parteien, Anschluss- wie CbC-Anbieter, gewinnen.

Ein weiterer Vorteil für den Wettbewerb wird sich bei der herannahenden Konsolidierungswelle auf dem TK-Markt ergeben. Allein CbC könnte bei Zulassung von Vectoring weiterhin für Wettbewerb auf dem Verbindungsmarkt sorgen und der künftigen Preiserhöhung durch die Marktkonsolidierung etwas entgegensetzen. Um CbC dauerhaft zu sichern, sind begrüßenswerterweise mit der Genehmigung der NGN-Entgelte durch die BNetzA weitere wichtige Schritte gemacht worden.



Ali Ünlü

Geschäftsleitung der
010012 Telecom GmbH



Thorsten Hochhuth

Geschäftsleitung der 010012 Telecom GmbH,
Leiter Recht & Personal



Herausforderung und Perspektiven für Auskunft- und Mehrwertdienste

Statement

Im Zeichen der Warteschleife

Karsten Rudloff

Geschäftsführer der mr. next id GmbH

Die rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen für Mehrwertdienste wurden im Jahr 2012 nochmals nachhaltig modifiziert. Nach langer Diskussion um kostenpflichtige Warteschleifen wurde das Thema nun im Rahmen der Novellierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) erstmalig gesetzlich reguliert. Betroffen sind hierbei alle kostenpflichtigen Service-Rufnummern, bei denen am Telefon erbrachte Dienstleistungen über die Telefonrechnung abgerechnet werden (mit Ausnahme von Einmalentgelten). Warteschleifen dürfen daher uneingeschränkt nur noch bei kostenfreien Rufnummern oder bei normalen (lokalen oder mobilen) Rufnummern sowie bei Anrufen aus dem Ausland eingesetzt werden. Die entscheidende zweite Phase tritt zum 01.06.2013 in Kraft. Ab diesem Zeitpunkt müssen alle Zeiträume, in denen das Anliegen des Anrufers nicht bearbeitet wird, kostenfrei sein.

Die Bundesnetzagentur hat mit den beiden Rufnummerngassen 0180-6 und 0180-7, die maßgeblich von der mr. next id GmbH mitkonzipiert wurden, Alternativen geschaffen, die zusätzliche Lösungsmöglichkeiten bieten, um auch weiterhin Service-Rufnummern anbieten zu können. Aus rechtlicher und technischer Sicht sind Anforderungen und Beratungsbedarf in Bezug auf diese Dienstleistungen deutlich gestiegen. Mit der Verbraucherrechte-Richtlinie der EU-Kommission stellen sich zudem neue Anforderungen an das Angebot von kostenpflichtigen Mehrwertdiensten. Auch wenn Details noch abzustimmen sind, wird die Rufnummerngasse 0180 auch zukünftig neben der 0800er Rufnummer das Schwergewicht in der telefonischen Kundenkommunikation spielen.

Für all diese komplexen Herausforderungen ist die mr. next id GmbH bestens gerüstet. Zunehmend wird die Technik hinter der Rufnummer sowie die regulatorische Kompetenz wichtiger.

Dabei kommt es immer mehr darauf an, die individuellen Kundenbedürfnisse zu erkennen und diese mit maßgeschneiderten Lösungen perfekt umzusetzen. So hat die mr. next id im Jahr 2012 erstmalig die deutschlandweit einheitliche ärztliche Bereitschaftsdienstnummer 116 117 der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) realisiert. Hierbei wird der Anrufer im Regelfall automatisiert mit dem nächstgelegenen Bereitschaftsdienstarzt verbunden. Ist die automatische Zuordnung des entsprechenden Bereitschaftsbezirks nicht möglich, wird der Anrufer auf eines von zwei zentralen Callcentern geleitet. Dort wird dann der zuständige Bereitschaftsarzt ermittelt. Neben einem hochkomplexen Geo-Routing werden im 116117-System umfangreiche Daten über Bereitschaftsärzte und -bezirke administriert. Die Routingeinstellungen berücksichtigen dabei auch die täglich wechselnden Dienstpläne der Bereitschaftsärzte.

Die ärztliche Bereitschaftsdienstnummer ist eine Erfolgsgeschichte. Jeder dritte Bundesbürger, der nachts oder am Wochenende ambulante ärztliche Hilfe benötigt, wählt bereits die bundesweite Nummer.

Resümierend bleibt festzuhalten, dass die rechtlichen Rahmenbedingungen des Jahres 2013 hohe Anforderungen an die Kommunikationskonzepte der Unternehmen stellen. Angesichts der Vielzahl von Umsetzungsmöglichkeiten werden Spezialisten mit langjähriger Beratungs- und Umsetzungskompetenz benötigt. mr. next id kann hierbei auf die ganze Bandbreite von Lösungsmöglichkeiten zurückgreifen – egal, ob Unternehmen an bestehenden Nummern festhalten oder in andere Rufnummernbereiche migrieren wollen. mr. next id sorgt dafür, dass Kundendialog auch nach Phase-II noch Spaß macht!

Statement

Justitia sorgt für lange erwarteten Geldsegen

Es hat rund zehn Jahre gedauert, bis die telegate AG im Juli und im November 2012 insgesamt drei Klagen gegen die Deutsche Telekom endgültig für sich entscheiden konnte. Die drei Klagen der telegate AG und der beiden Töchter datagate GmbH und telegate MEDIA GmbH richteten sich gegen den Ex-Monopolisten, weil dieser sich über Jahre für die Bereitstellung der Telefonbuchdaten zu hoch entlohnen ließ. Von 1997 bis 2004 musste unser Unternehmen unverhältnismäßig hohe Datenkosten entrichten, um dem deutschen Verbraucher ein alternatives Auskunftsangebot unter der Nummer 11 88 0 anbieten zu können. Dagegen haben wir uns juristisch gewehrt und 2007 vor dem OLG (Oberlandesgericht) Düsseldorf in allen drei Verfahren gewonnen. Doch der gegnerischen Partei gelang es, dass der BGH (Bundesgerichtshof) im Jahr 2009 die Urteile wieder aufhob und alle drei Verfahren noch einmal zurück an das OLG Düsseldorf verwies. Aber wie schon zwei Jahre zuvor wurde hier im Jahr 2011 erneut für uns entschieden. Mit Nichtzulassungsbeschwerden beim BGH schöpfte die Deutsche Telekom schließlich ihr letztes juristisches Mittel aus. Im Juli 2012 lehnte der BGH in zwei Verfahren die Nichtzulassungsbeschwerden ab. Der Bonner Ex-Monopolist musste 47,2 Millionen Euro auf unser Firmenkonto überweisen. Anfang November 2012 lehnte der BGH auch im dritten Verfahren die Beschwerde der Telekom ab, so dass telegate mit weiteren 50 Millionen Euro entschädigt wurde.

Abgesehen von der stolzen, auch durch Zinsen über viele Jahre deutlich angestiegenen, Entschädigungssumme von fast 100 Millionen Euro haben wir mit den BGH-Entscheidungen einen bedeutenden Etappensieg erzielt: Es steht nun fest, dass die Deutsche Telekom AG lange Zeit von ihren Wettbewerbern zu hohe Datenkosten gefordert hat.

Dieser Etappensieg ist für uns von großer Bedeutung, denn im Jahr 2006 wurden zwei weitere Klagen angestrengt. Insgesamt geht es in beiden Verfahren um eine weitere Summe von mehr als 100 Millionen Euro. Kern dieser Verfahren ist die Tatsache, dass unser Unternehmen Wachstumschancen nicht nutzen konnte, da die erforderlichen Investitionsbudgets über Jahre durch zu hohe Datenkosten belastet wurden. In anderen europäischen Ländern, in denen die Telekommunikationsmärkte ebenfalls um die Jahrtausendwende liberalisiert wurden, ist die Marktsituation heute eine ganz andere. Hier stellen die Ex-Monopolisten ihren Wettbewerbern die Daten zu den Kosten zur Verfügung, die tatsächlich für die Bereitstellung anfallen. Während telegate sich im telefonischen Auskunftsmarkt über 15 Jahre sukzessive einen Marktanteil von heute knapp 40 Prozent sichern konnte und der Ex-Monopolist Deutsche Telekom immer noch rund zwei Drittel hat, gibt es keine weiteren relevanten Anbieter. Beispielsweise in Spanien oder Großbritannien gibt es dagegen mehrere Anbieter, die den Markt ziemlich gleichmäßig untereinander aufgeteilt haben. In beiden Ländern haben alle Auskunftsanbieter – auch der Ex-Monopolist – nach der Liberalisierung zu gleichen Startbedingungen begonnen, ihre Dienste anzubieten. Für den Schaden, der unserem Unternehmen durch diese unfairen Marktbedingungen in Deutschland entstanden ist, fordern wir eine weitere Entschädigung von der Deutschen Telekom AG. Aus juristischer Sicht steht zumindest jetzt schon fest, dass auch 2013 ein hochinteressantes Jahr wird.



Elio Schiavo

Vorstandsvorsitzender der telegate AG



Joachim Depper

Geschäftsführer MediaanABS
Deutschland GmbH

ITK und Energiewirtschaft

Statement

Komplexität überschaubar machen und Handeln daran strukturiert ausrichten

Der deutliche politische Wille, der Energiewirtschaft eine neue Prägung zu geben, drängt auf die Umgestaltung von Märkten und Unternehmen. Vieles davon wirkt seitens der Politik noch fragmentiert und konzeptionell noch nicht harmonisch. Die meisten Marktteilnehmer konzentrieren sich daher auf das Notwendige und tun sich schwer, Risiken und Chancen richtig einzuschätzen und eigenes Handeln fokussiert daraus abzuleiten. Die neue Energiewelt wird sehr viel komplexer sein. Dies gilt nicht nur für die technologische Basis und für die wirtschaftliche Diversität, sondern auch für die Identität der einzelnen Unternehmen. Hier ist gut beraten, wer seine Kernkompetenzen stärkt und sich für die übrigen Handlungsfelder auf Organisation und Management beschränkt.

Ein Beispiel für eine solche Veränderung ist die Notwendigkeit, neue Markttrollen wie Messstellenbetreiber (MSB)/Messdienstleister (MDL) und Gateway Administrator (GWA) auszuprägen. Die Regulierungsbehörde gibt hierzu eine Reihe von Rahmenbedingungen vor, bis hin zu den Prozesssequenzen der Marktkommunikation (WiM). Den EVUs bleibt es überlassen, die Rolle operativ auszugestalten. In den meisten Fällen werden bestehende Strukturen um das durch die Regulierung Vorgegebene erweitert, ohne diesen Teil der Wertschöpfungskette grundhaft zu hinterfragen. Oder anders gesagt: ohne die Chance auf Effizienzoptimierung zu nutzen.

Dabei existieren einfach zu handhabende Verfahren, die schnell zu einer Übersicht über die teils recht große Komplexität führen und Entscheidungen für konkret geplantes Vorgehen ableiten lassen. Bei diesen Verfahren hat sich die Orientierung an erprobten generischen Modellen, z.B. aus der Telekommunikation, als

effektivstes Mittel erwiesen. Diese Verfahren erlauben dem Betrachter, einen Schritt zurückzutreten und sich von den begrenzenden Faktoren der momentanen Situation zu lösen. In der Anwendung dessen bleibt Erfahrung im Umgang mit diesen Modellen jedoch unverzichtbar und ist als Erfolgsfaktor ebenso hoch zu gewichten. Fragestellungen zum Verantwortungszuschnitt über die Prozessarchitektur und IT-Systemanforderungen bis hin zu Fragen der Steuerung von Dienstleistern und dem erforderlichen Change Management lassen sich somit schnell und zielsicher identifizieren. Auf Basis bereits in Branchen wie der ITK-Industrie etablierter und daraus transferierter Methoden können solche Herausforderungen unter Berücksichtigung von Spezifika der Energiebranche in ein konkretes, zielgerichtetes Handeln mit zeitnahen und messbaren Ergebnissen überführt werden.

In frühen Phasen unternehmerischer Entscheidungsprozesse, in denen es um die Konzentration auf die Kernkompetenzen oder das Besetzen von Wertschöpfungsstufen geht, gilt es nicht nur, technische Details zu lösen, sondern aus der gewonnenen Übersicht Handlungsschwerpunkte abzuleiten. Damit erweist sich modellhaftes Vorgehen als durchgängige Methode. Von der unternehmerischen Entscheidung bis zur daraus abgeleiteten operativen Umsetzung. Ein einfaches Verfahren, um früh zu strukturieren und Entwicklungen vorbereiten zu können. Eine gute Möglichkeit, kontrolliert Schritt für Schritt voranzukommen.

MEDIAAN



consultancy • software engineering

Ihr erfahrener Beratungspartner für Energiewirtschaft und Telekommunikation



- Programm- und Projektmanagement
- Architektur Management
- Sourcing Management
- Change Management
- Transparenz und Benchmarking

MediaanABS Deutschland GmbH

Franz-Rennefeld-Weg 2
D-40472 Düsseldorf
Telefon +49 (211) 250 510 0
Telefax: +49 (211) 250 510 61
info@mediaan.com

Mediaan/abs bv

Frankenlaan 5
NL-6419 BT Heerlen
Telefon: +31 (45) 571 83 55
Telefax: +31 (45) 574 04 77
info@mediaan.com

MediaanABS België bvba

Excelsiorlaan 89
B-1930 Zaventem
Telefon +31 (45) 571 83 55
Telefax +31 (45) 574 04 77
info@mediaan.com

www.mediaan.com



ITK und Energiewirtschaft

Statement

Die Zukunft gehört den intelligenten Netzen

Dr. Bernd Schlobohm

Vorstandsvorsitzender der QSC AG

Der Begriff Smart Grid – intelligentes Netz – wird zwar derzeit vor allem für zukünftige Stromnetze gebraucht, trifft aber genauso auf die zukünftigen Breitband-Netze in Deutschland zu. Kapazität, Schnelligkeit und Flexibilität der Netze müssen steigen, wenn sie der rasant wachsenden Datenflut Herr werden und die immer höheren Ansprüche der Verbraucher an Diensten aus dem Netz erfüllen wollen: Jeder möchte Cloud-Services, TV- und Video-Dienste an jedem Ort, auf allen Endgeräten und zu jeder Zeit beziehen. Für die deutsche Wirtschaft bedeutet das, dass ihre Leistungsfähigkeit noch stärker als bisher von der IT- und Telekommunikation abhängt, weil sie noch mehr Informationen und Dienste breitbandig bereitstellen und beziehen muss.

Diese zunehmende Vernetzung der Gesellschaft, des öffentlichen Lebens und der Wirtschaft gelingt nur, wenn verschiedene Infrastrukturen intelligent verbunden werden und reibungslos miteinander kommunizieren.

Genau das bietet die Open-Access-Plattform von QSC. Sie verbindet unterschiedliche Infrastrukturen wie etwa Glasfaser, DSL, Mietleitungen und Mobilfunk so miteinander, dass virtuell ein einziges Datennetz entsteht. Aber nicht nur das. Wir führen Infrastrukturanbieter einerseits und Diensteanbieter andererseits zusammen und übernehmen als ITK-Dienstleister die Harmonisierung aller ITK-Prozesse, die rund um Bereitstellung, Betrieb und Kundenmanagement anfallen, wie zum Beispiel Schnittstellenbedienung, das Order- und Ticket-Management sowie die Harmonisierung der Billingsysteme. So können regionale und nationale Provider jeder Größenordnung, die ihr Netzmanagement nicht selbst übernehmen wollen, von Breitband-Infrastrukturen profitieren.

Ohne ITK keine Energiewende

Vor ähnlichen Herausforderungen steht derzeit die Energiebranche. Regenerative Energie wird zunehmend dezentral erzeugt durch Wind, Sonne oder biologisch. Hier gilt es, diese unterschiedlichen Energiequellen in einem Netz zusammenzufassen. Das kann nur ein Smart Grid. QSC setzt auch hier ihr ITK-Technologie-Know-how ein, um aus dem heutigen Stromnetz mithilfe der Cloud-Technologie ein Smart Grid zu bauen. Unter dem Stichwort "Sensor Cloud" führen modernste IT-Technologien die Messdaten zur aktuellen Stromerzeugung und zur tatsächlichen Stromnachfrage auf einer virtuellen Drehscheibe zusammen, um den Strom bedarfsgerecht zu jeder Zeit und an jedem Ort in der benötigten Menge bereitzustellen. Dafür ist die Sensor Cloud gleichzeitig mit Energieerzeugern im ganzen Land verbunden und überträgt die aktuellen Bedarfsdaten direkt an die Stromerzeuger. Ein wichtiges Merkmal: Der Nutzer hat jederzeit die völlige Kontrolle über seine Daten. Denn dies ist die zentrale Anforderung an diese sogenannte "Trusted Cloud". Die Architektur und Software für diese Anwendungen entwickelt QSC in enger Kooperation mit der RWTH Aachen und der Fachhochschule Köln.

Diese Plattform ist auch Basis für Anwendungen im Verkehrs- und Flottenmanagement insbesondere von Elektrofahrzeugen. Ziel: durch intelligente Steuerung Ressourcen sparen. Vergleichbare Anwendungsmöglichkeiten bieten sich auch bei Produktionsprozessen.

Fazit: Jede Art von Netz kann die steigenden Anforderungen an Kapazitäten und Funktionalitäten nur bewältigen, wenn es durch moderne ITK-Technologien zu einem intelligenten Netz wird. QSC hat sich hier als ITK-Dienstleister bereits erfolgreich positioniert.

Statement

Energiewende am Beispiel E-DeMa

Die zunehmende dezentrale Einspeisung erneuerbarer Energien führt zu mehr Volatilität in der Erzeugung und stellt so die Energiewirtschaft vor neue Herausforderungen. E-DeMa (Entwicklung und Demonstration dezentral vernetzter Energiesysteme zum E-Energy-Marktplatz der Zukunft) nimmt die Herausforderung an, mittels variabler Tarife Anreize für den Verbrauch von elektrischer Energie dann zu schaffen, wenn diese im Überfluss kostengünstig zur Verfügung steht. Die Ansteuerung erfolgt über ein virtuelles Marktplatzsystem, die Umsetzung beim Letztverbraucher (Endkunde oder Gewerbe) erfolgt durch ein intelligentes Gateway, das die Anreize in reale Schaltfunktionen bei Endgeräten umsetzt. Die Vision von E-Energy besteht in der Zusammenführung der Energieübertragung und IKT (Informations- und Kommunikationstechnik), also der Beschaffung von Verbrauchs- und Netzzustandsinformationen sowie der Steuerung von Verbrauchern und Erzeugern zugunsten einer optimalen CO₂-Bilanz.

E-DeMa verfolgt den Ansatz, Energiekunden über IKT-Hilfsmittel mit einem elektronischen Marktplatz zu verbinden, der ökonomische Anreize zu einem berechenbareren Verbrauchs- und Erzeugungsverhalten setzen soll. Bei der Lösungsfindung werden aktuelle Smart-Meter- und IKT-Technologien aufgegriffen und um das Ziel erweitert, den heute passiven Energiekunden zu einem Akteur und aktiven Marktteilnehmer (Prosumer) im Energiemarkt weiterzuentwickeln. Die Aspekte Netzbetriebsführung, Inhouse-Anwendungen sowie zeitnahe Energiedatenerfassung und -bereitstellung werden dabei integriert.

Ausgehend von der Idee, dass die zukünftigen Prosumer ihre Lieferbeziehungen über den

Marktplatz abwickeln sollen, sind alle Akteure mit einer direkten Kundenbeziehung von Bedeutung. Im Fokus stehen zunächst die Lieferanten, die die Kunden mit Energie beliefern. Umgekehrt ermöglicht der Marktplatz den Kunden aber auch die Vermarktung eigener Einspeisungen und Flexibilitäten. Die Rolle der Gegenpartei übernimmt in diesen beiden Fällen der so genannte Aggregator, der aus den Einspeisungen kleiner Leistung und aus Flexibilitätsangeboten einzelner Haushalte vermarktbar Portfolios bildet. Des Weiteren gehören die Verteilnetzbetreiber, die den Kunden an das Netz anschließen und für die notwendige Versorgungssicherheit sorgen, zu den relevanten Akteuren. Außerdem sind der Messstellenbetreiber bzw. der Messdienstleister zu betrachten. Dienstleistungen, die über den reinen Messstellenbetrieb hinausgehen, z.B. Energiemanagement und ähnliche Angebote, werden unter der Rolle des Energiedienstleisters zusammengefasst.

Die hier vorgestellten Markt- und Wirkmechanismen zeigen beispielhaft die Komplexität der Anforderungen an Funktionen, Informationsmodelle und Kommunikationstechnologien der Zukunft. Die IKT-Industrie entwickelt sich somit zu einem wichtigen Spieler für eine erfolgreiche Energiewende. In diesem Rahmen konvergieren die Energie- und IKT-Branchen weiter, gleichzeitig existieren jedoch technische und netzbezogene Differenzen und Brancheneigenheiten, die es bei Gesetzes- und Regulierungsvorhaben zu beachten gilt. Mit Blick auf die ambitionierten Ziele sollte auf unnötige kostentreibende Vorgaben und Regelungen verzichtet werden, damit die Energiewende sowohl für Unternehmen wie auch Verbraucher bezahlbar bleibt.



Prof. Dr. Michael Laskowski

Leiter Förderprojekte, Projektleiter
E-DeMa der RWE Deutschland AG



Gefördert durch:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Technologie

Bundesministerium
für Umwelt, Naturschutz
und Reaktorsicherheit

aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages



Wolfgang Jäger

Gesellschafter und Prokurist der BIG
Medienversorgung GmbH

Neue TV-Welten

Statement

Der „100-Prozent-Hebel“: Fernsehversorgung für die Wohnungswirtschaft

Der Breitbandausbau Deutschland gestaltet sich sehr unterschiedlich. Während sich in Ballungsräumen oftmals gleich mehrere „Große“ finden, die Gebiete schnell erschließen, warten weniger besiedelte Regionen vergeblich auf eine Glasfaseranbindung. Die Einreichung eines Förderantrags ist da oftmals nur der Griff nach dem berühmten „Strohalm“ – mit ungewissem Ausgang für die lokale Wirtschaft und die interessierten Bewohner. Nicht selten erwächst aus dieser Situation federführend über die lokale Politik der Druck auf den/die lokalen Versorger, eine Lösung herbeizuführen. Unternehmensabwanderung, Wegfall von Arbeitsplätzen und drohender Wohnungsleerstand sind die Horrorszenarien eines jeden Bürgermeisters. In einem ersten Schritt werden Berater gesucht, Machbarkeitsstudien in Auftrag gegeben, um so einen ersten Business-Case-Entwurf und eine erste Vorstellung zu bekommen. In den meisten Fällen zeigt sich, dass ein solcher Entwurf nur unter Zuhilfenahme recht optimistischer Prognosen rechenbar ist. Entscheidende Erfolgsfaktoren fehlen oftmals:

- Produktvorteile gegenüber dem Wettbewerb sind notwendig, um eine Wechselbereitschaft zu erzeugen („Me-too-Produkte“ oder USPs).
- Für die Wohnungswirtschaft benötigt man einen eigenen B2B-Vertrieb, der deren Sonderanforderungen (Mieterservice) kennt und Lösungskonzepte anbietet.
- Preisvorteile gegenüber der Telekom und den traditionellen Kabelnetzbetreibern erleichtern die Eroberung neuer Marktanteile.
- Know-how eines Kabelnetzbetreibers zur Weiterentwicklung der „eigenen“ Produkte ist unverzichtbar.

Immer wenn die ROI-Berechnungen aufgrund hoher Erschließungskosten, geringer zu erwartender ARPU's oder mangelnder Vorverträge zu

scheitern drohen, wird der Ruf nach innovativen und neuen Finanzierungskonzepten laut. Guter Rat ist gefragt, aber im Beraterumfeld nur selten zu finden. Den Ruf nach innovativen Lösungen hat BIG Medien vernommen und reagiert mit einem neuen Partnerkonzept. Das Konzept zielt auf die Wohnungswirtschaft, auf Local Carrier, auf EVUs und Telefon- und Internetanbieter ab. Der 100-Prozent-Hebel über langfristige TV-Versorgungsverträge und die daraus resultierende Investitionsabsicherung bieten die Grundlage für werthaltige Leverage-Effekte.

BIG Medien bietet innerhalb von Triple-Play-Angeboten

- einzigartige Wettbewerbsvorteile in Qualität und Preis und
- reduziert drastisch die Erschließungs-, Installations- und Vertriebskosten,
- erhöht den optischen und faktischen Objektwert von Gebäuden,
- stellt einen individuellen Endkunden- bzw. Mieterservice bereit.

Die Kombination aus innovativer Antennenempfangstechnologie und Glasfaser in Verbindung mit Rahmenvertragslaufzeiten von bis zu 15 Jahren innerhalb der Wohnungswirtschaft ermöglicht den über die TV-Versorgung finanzierten flächendeckenden Glasfaserausbau von Großclustern oder Siedlungen mit der Option, auch angrenzende Gebäude oder Liegenschaften mitzuversorgen. Da alle Netze mit zukunftssicheren Bandbreitenreserven ausgestattet sind, können diese für alle heutigen und zukünftigen Produkte und Dienste genutzt werden. Unter welchem Label wer welche Dienste anbietet oder vermarktet, ist dabei frei konfigurierbar.

Statement

Die alte Couch Potato hat ausgedient

Jahrelang wurde uns die neue Fernsehwelt prophezeit, nämlich der Untergang des klassischen Fernsehens (und mit ihr der berühmten Couch Potato) und parallel der „disruptive“ Übergang in ein völlig neues Fernseherlebnis. Eine multimediale Medienwelt, in der die Bindung an Sender und Sendegewohnheiten durch die Möglichkeit ersetzt wird, JEDERZEIT und ÜBERALL ALLES sehen (=erleben) zu können – für uns freundlicherweise individuell zusammengestellt auf Basis unserer internetbekannten Vorlieben und Gewohnheiten.

Tatsache ist jedoch, dass das Geld weiterhin im klassischen Fernsehen verdient wird. Und nach Zahlen von Nielsen Media Research¹ etwa ist der Fernsehwerbemarkt auch im 1. Halbjahr 2012 absolut stärker gewachsen als der Internetwerbemarkt. Zumindest das Werbe-geschäft, die Haupteinlösquelle TV-basierter Geschäftsmodelle, schleicht also sehr viel langsamer ins Internet als von vielen erhofft (oder befürchtet).

Die große Frage ist, ob das auch die nächsten Jahre so bleiben wird, ob das Internet das Fernsehgeschäft wirklich revolutionieren kann oder ob es ergänzendes Zugangsmedium für bestehende – und im Wesentlichen bleibende – TV-Geschäftsmodelle wird. Zusatznutzen also statt großer Revolution.

Aber an dieser Stelle sollten wir uns nicht täuschen lassen. Wir glauben, dass die Veränderungen durch das Internet neue und attraktive Nutzungsmöglichkeiten schaffen, die bestehenden TV-Geschäftsmodelle und Branchenstrukturen genauso nachhaltig revolutionieren, wie sie es im Musikgeschäft getan haben. Und wir werden weite Teile davon bereits in den nächsten drei bis fünf Jahren erleben.

Dafür sehen wir folgende Anhaltspunkte:

- **Videofähige Internet-Endgeräte haben den Massenmarkt erreicht:** Nach Zahlen des BITKOM hat inzwischen mehr als ein Drittel der Deutschen ein Smartphone, über 40 Prozent der Haushalte verfügen über einen Notebook-Computer und 2013 werden mehr als 50 Prozent verkaufte Fernseher einen Internetanschluss haben.

- **TV-Inhalte erreichen im Internet zunehmend ein Massenpublikum:** Die 2011 gesendete 8. Staffel von „Deutschland sucht den Superstar“ hat nach Analyse von Goldmedia² auf dem Fernsehgerät 147 Mio. Bruttokontakte erreicht, ist aber gleichzeitig 124 Mio. Mal online abgerufen worden.

- **Die Mehrheit der Nutzer sucht neue und nicht die Replikation bestehender Erlebnisse im Internet:** Eine Studie der IBM³ zu digitalen Nutzertypen in den großen Volkswirtschaften weltweit zeigt, dass sich die Mehrzahl der Nutzer über die soziale Dimension des Internets neue Nutzungsmöglichkeiten und Erfahrungswelten in sozialen Netzwerken, Foren und Blogs erschließt. Auch bei Bewegtbildinhalten ist das sichtbar: „User generated Content“ generiert mehr Reichweite als professionelle Videoinhalte. Und soziale Netze wie Facebook generieren mehr Videonutzung als klassische Programmanbieter.

Fazit: Das Internet ist bereit für's Fernsehen, nicht irgendwann, sondern jetzt. Und die Geschäftsmodelle des klassischen Fernsehens werden nur einen kleinen Teil digitaler Nutzer glücklich machen. Ob die vielen anderen noch durch die heutigen TV-Sender, durch Apple, Google, Facebook, Samsung oder ganz neue Player im Markt bedient werden, muss sich noch zeigen. In jedem Falle bleibt es spannend auf der Couch.



Thomas F. Ross

Partner in der Unternehmensberatung
IBM Global Business Services und Leiter des
Bereichs Media & Entertainment

¹ Zitiert aus dem Quartalsbericht Q2 2012 der Pro7Sat.1 Media AG vom 2.8.2012 (http://www.pro7sat1.com/media/3520578/uk_q2_slides_f.pdf)

² <http://www.goldmedia.com/blog/2011/06/online-video-boom-ungebrochen-lange-formate-immer-beliebter-gastkommentar-auf-kress-de-von-mathias-birkel>

³ <http://www-03.ibm.com/press/de/de/pressrelease/37490.wss>



Stefan Meyerolbersleben
Senior Manager der Live Reply GmbH

Neue TV-Welten

Statement

TV 2.0: Der Fernseher kommuniziert

Das Internet und Web 2.0 haben die Techniken und Märkte von Telefonie, Musik und zuletzt von Bildern revolutioniert. Jetzt steht diese Entwicklung beim Fernsehen an. Die technischen Möglichkeiten bieten eine Vielzahl neuer Anwendungen, wodurch TV interaktiver wird, die zentrale Kontrolle verliert und mit anderen Medien konvergiert. TV wird "Smart" und das lineare "Fernsehen" verliert an Bedeutung. Das Besondere am Fernseher ist der große, hochwertige Bildschirm und die bequeme, einfache Fernbedienung. Dazu kommt, dass Anbieter wie Live Reply sowohl die Inhalte – Apps, Videos und Spiele – als auch die technischen Lösungen im "Backend" erstellen können. Letztere beinhalten alle notwendigen Systeme zusätzlich zur bestehenden Telekommunikationstechnik, angefangen bei zentralen Komponenten wie Scheduler, Content Asset Management, Transcoding Farm bis zu Komponenten für die Endbenutzer wie Personal Video Recorder (PVR), Electronic Program und Service Guide (EPG, ESG), Portale für Cloud-Dienste, Bilder, Social Networks und vieles mehr. Der Realisierung vieler vormals visionärer Ideen sind heute keine technischen Grenzen mehr gesetzt.

Aber wer sind die Marktteilnehmer? Welche Branchen und Unternehmen werden die Führungsrolle übernehmen und wer setzt die Sys-

teme ein? Werden die Umsätze in gleichem Maß auf Endgeräte und Werbeeinnahmen, ergänzt um PayTV, Video und Kabel/Telekommunikationseinnahmen verteilt? Werden Inhalte einen größeren Anteil ausmachen? Gilt: „The winner takes it all“ oder wird es eine Vielzahl gleichberechtigter Marktteilnehmer geben?

Wir von Live Reply erwarten, dass die Entscheidung im Jahr 2013 fällt. Wir sehen die VATM-Mitglieder im Vorteil. Endgerätehersteller oder Programmanbieter haben bisher nur einzelne Aufgaben in der Wertschöpfungskette übernommen. Die klassischen Telekommunikations- und Medienunternehmen haben jedoch die erforderliche Erfahrung im Management komplexer technischer Infrastruktur, im Management von Kundenbeziehungen und in der Abrechnung der Leistungen. Diese Vorteile gleichen die fehlende Erfahrung im originären TV-Geschäft aus, insbesondere da sich die Technologie von TV-Endgeräten und TV-Netzen immer stärker der Kommunikationstechnologie mit Smartphones und IP-Netzen annähert.

Wie auch immer das Ergebnis ausfällt: Vor dem Fernseher zu sitzen, wird aufregender als bisher. Der Zuschauer wird Mitspieler und bietet den Telekommunikations- und Medienunternehmen eine Vielzahl an Möglichkeiten, sich zu profilieren. Zum einen durch eine schnelle, hochverfügbare und idealerweise symmetrische Infrastruktur, worüber der Zuschauer mit Freunden spielen, seine Bilder speichern, nebenher Musik hören und per Video telefonieren kann. Zum anderen durch einen ausgezeichneten Kundenservice, der dem Kunden beim Einstellen seines Fernsehers genauso wie bei Zusatzdiensten und Bezahlproblemen hilft. Und last but not least durch attraktive Preise, da die Dienste auch werbefinanziert angeboten werden können.

Lösungsportfolio von
Live Reply mit TV2Product,
TV2Social, TV2Shop.







Nina Wegner
CEO von BT Germany

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

UCC auf dem Weg zu einer wirklich integrierten Kommunikation

Vor gerade einmal 20 Jahren wurde von einem klobigen Gerät mit Monochrom-Display die erste SMS verschickt. Heute tragen wir kleine Computer in der Jackentasche, die weit mehr leisten als damals ein Großrechner, die Tasten sind verschwunden, die Bildschirme groß und farbig, und die Bandbreiten reichen locker aus, um auf dem Smartphone einen Film zu sehen.

Aber, Hand aufs Herz, ist das Leben dadurch wirklich einfacher geworden? Meist gab es zum neuen IT- oder Kommunikations-Service auch ein neues Endgerät, eine neue Benutzeroberfläche, ein eigenes Kennwort. Was längst überfällig war, sind wirklich integrierte, umfassende Unified-Communicationslösungen. Und ich bin zuversichtlich, dass wir heute, im Jahr 20 nach der SMS, wirklich dort angekommen sind: Mit Anwendungen wie Microsoft Lync oder Jabber von Cisco stehen uns heute Werkzeuge zur Verfügung, die wirklich alle Kommunikationskanäle bündeln und die einfach zu benutzen sind. Und, auch das ist bemerkenswert: Wir hören von Kunden, dass sie Unified-Communicationsprojekte nicht – wie es bei IT-Projekten sonst üblich ist – primär deshalb angehen, weil sie Kosten sparen wollen, sondern es geht darum, die Kommunikation und Zusammenarbeit von Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten zu verbessern und zu beschleunigen.

Dass Unified Communications und Collaboration (UCC) heute ein ganz neues Gewicht erhalten, belegt auch unsere aktuelle Studie „The Collaboration Paradox“. Weltweit mehr als 1.000 Führungskräfte in großen Unternehmen haben wir zu ihrem Kommunikationsverhalten und ihren Anforderungen an Technik befragt. Das Ergebnis war eindeutig: Führungskräfte pochen auf den stärkeren Einsatz von UCC. Besonders hoch im Kurs stehen unter anderem Desktop-Sharing, Unified Messaging, Video-

Kommunikation am Arbeitsplatz und sichere Cloud-Speicherdienste.

Auch für die Attraktivität des Arbeitgebers spielt die Ausstattung mit IT- und Kommunikationstechnik mittlerweile eine große Rolle. Die jüngeren Mitarbeiter aus der sogenannten „Generation Y“ sind mit Chat, Skype, Youtube und Facebook aufgewachsen, und viele wollen nicht bei einem Unternehmen anfangen, das ihnen diese Möglichkeiten nicht bietet. Aber es sind nicht nur die Nachwuchskräfte, die den Wandel vorantreiben. Gerade im gehobenen Management ist die Begeisterung für „Bring Your Own Device“ besonders groß, wie unsere Umfrage ergab: Mehr als die Hälfte der Manager möchte das eigene Smartphone oder Tablet auch in der Firma nutzen.

Wir werden in den Büros künftig vermehrt Mitarbeiter sehen, die über ihren Arbeitsplatz-PC Videogespräche mit ihren Kollegen an anderen Standorten oder im Home Office führen. Wir werden immer häufiger Menschen sehen, die über ihr Smartphone oder ihren Tablet PC an einer Video-Konferenz teilnehmen. Und wir werden künftig Unternehmen sehen, die aufgrund der anderen, der neuen Art der Kommunikation wettbewerbsfähiger sind, weil die Mitarbeiter besser zusammenarbeiten. Die Einführung solcher Lösungen ist auch dadurch viel einfacher geworden, dass viele Services aus der Cloud verfügbar sind und ohne größere Investitionen innerhalb kurzer Zeit einsetzbar sind.

Die Art, wie wir arbeiten und kommunizieren, wird gerade neu definiert. Für Telekommunikationsunternehmen ist das eine riesige Chance, sich vom Lieferanten und Betreiber von TK-Leistungen hin zum strategischen Berater und Anbieter von UCC-Komplettlösungen zu entwickeln.

Statement

Compliance in TK-Unternehmen: Ein wichtiger Baustein des Qualitätsmanagements

Für Banken ist es Pflicht, alle DAX-Unternehmen haben es, und auch ein beachtlicher Teil der im VATM vertretenen Unternehmen hat es implementiert: Die Rede ist vom Compliance Management System, kurz CMS.

Was verbirgt sich dahinter?

Ein CMS gewährleistet nicht weniger als die Strukturen und Abläufe, mit denen ein Unternehmer seiner gesetzlichen Organisations- und Aufsichtspflicht für das Unternehmen nachkommt.

Was bringt ein CMS?

Auf den Punkt gebracht bewirkt das CMS zunächst eine Sensibilisierung der Mitarbeiter und dadurch bedingt die Beachtung wichtiger Gesetze sowie der „Hausregeln“ des Unternehmens. Aus Sicht der Geschäftsleitung kann so eine persönliche Haftung vermieden und das Unternehmen vor finanziellen Nachteilen und erheblichen Strafen bewahrt werden. Diese Motive gelten uneingeschränkt auch für die überwiegend mittelständisch geprägten Unternehmen der TK-Branche. Der praktische Schwerpunkt liegt hier auf Aspekten des Datenschutzes sowie sicherer Abläufe und Zugänge im IT-Bereich.

Weniger bekannt ist, dass ein gutes CMS nicht nur eine erfolgreiche Defensivstrategie darstellt, indem es die „high cost of non-compliance“ vermeidet, sondern dass es auch zu messbaren wirtschaftlichen Vorteilen führt. So wie die produzierende Industrie mit der Einhaltung hoher Umweltstandards erfolgreich für ihre Produkte und ihr Unternehmen wirbt, so lässt sich gute Compliance für Marketingzwecke ebenso einsetzen wie beim Recruitment: Ein Unternehmen, welches sich compliant verhält, hat etwas vorzuweisen: Es ist ein verlässlicher Marktpartner und ein attraktiverer Arbeitgeber

als ein Unternehmen, für das Regelwerke eher ein notwendiges Übel sind. Und wer einen Zusammenhang zwischen der Zufriedenheit von Mitarbeitern mit ihren Leistungen vermutet, kommt an dem positiven, wertebildenden Einfluss von Compliance nicht vorbei. Compliance in diesem Sinne stellt einen wesentlichen Baustein für gutes Qualitätsmanagement dar.

Wohlgemerkt, jedes CMS will mit Augenmaß eingeführt und gelebt werden. Wer – worst case – gebranntes Kind ist wie Siemens oder die Telekom, muss die Aufmerksamkeit der Defensive zuwenden und neue, sichere Strukturen schaffen, um künftige Haftungsfälle und weiteren Reputationsverlust zu vermeiden. Wer präventiv handelt, ist hier in einer besseren Position. Hier lautet die Devise: bestehende Strukturen und Ressourcen nutzen, Aufwand beschränken. Ein besonderes Augenmerk gilt dabei der Frage, wer die Steuer- und Kontrollfunktion des Compliance Office übernehmen soll. Da ein externes Compliance Office meist bessere Informationen aus dem Unternehmen erhält und zugleich objektiver sein kann als der Bereichsleiter einer Fachabteilung, stellt die Auslagerung eine sinnvolle Alternative dar. Dies gilt insbesondere, wenn eigene Strukturen erst aufgebaut werden müssen. Dann ist die Auslagerung sogar kostengünstiger. Last but not least wird das externe Compliance Office für ein gutes CMS auch die Haftung übernehmen können. In dieser „Hängematte“ fühlt sich die Geschäftsführung erfahrungsgemäß besonders wohl. Ehrlicherweise muss man sagen, dass die Möglichkeit der Haftungsauflagerung immer noch das Leitmotiv für die Einführung eines CMS überhaupt darstellt.



Dr. Eric Heitzer, Rechtsanwalt

Rechtsanwälte Daniel Hagelskamp & Kollegen



Thomas Schroer

Director Service Provider Marketing der
Dialogic Corporation

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Die Herausforderung beim Zusammenschalten von IP-Netzwerken und die GSMA-IPX-Lösung

2006 hat die GSMA eine Initiative ins Leben gerufen, um Standards für eine betreiberübergreifende Grundstruktur zu definieren – das IP-Packet-Exchange (IPX). Sie bauten hauptsächlich auf das Konzept des GPRS Roaming Exchange oder GRX auf und machten es dienstleistungsbewusster mit Fokus auf Qualität. Das IPX ermöglicht nicht nur bilaterale Servicevereinbarungen zwischen Betreibern, sondern unterstützt auch hocheffiziente mehrseitige Zusammenschaltungen zum Austausch von Daten in Übereinstimmung mit Service Level Agreements (SLAs), um sicherzustellen, dass End-zu-End Quality of Service Niveaus erreicht werden.

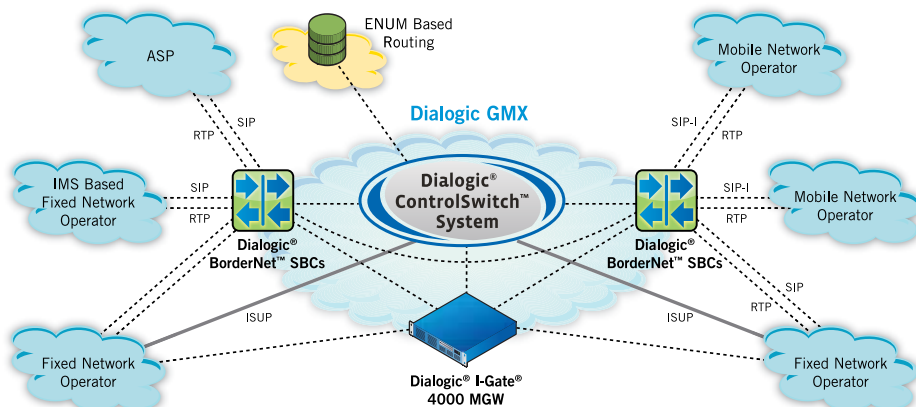
Dialogic unterstützt Carrier bei der Implementierung von IPX-Netzwerken mit den Komponenten, die die Global Multimedia eXchange oder GMX-Plattform ausmachen. Zu den Vorteilen von GMX zählt nicht nur die Möglichkeit, heterogene Netzwerke mit Technologien verschiedener Generationen zusammenzuschalten, sondern auch die Fähigkeit, zwei IP-Netzwerke zu verbinden, die Varianten des gleichen Zeichengabe-Protokolls nutzen.

Das GMX nutzt den Dialogic® ControlSwitch™ System Softswitch zusammen mit dem Dialogic® BorderNet™ Session Border Controller (SBC) für eine GSMA IR.34 konforme Plattform, die verteilt arbeitet und das serviceorientierte Transit-Konnektivitätsmodell und das IPX-Service-Konnektivitätsmodell unterstützt, um mit SIP-I, H.323 und über 40 Varianten von SS7 für zwei- oder mehrseitige Applikationen zu interagieren. Einbindung von Least-Cost-Routing-Maschinen, LNP- und ENUM-Datenbanken zusammen mit einer langen Liste von routingfähigen Parametern ermöglichen weltweites und lokales Routing.

IPX-Provider können aufgrund der Integration der ControlSwitch-System-Plattform und des BorderNet SBC eine End-zu-End Session nachverfolgen und quer durch das IPX zentral managen. Richtlinienmanagement, Routing und optimierte Nutzung von Media-Ressourcen machen die BorderNet SBCs zu zentralen Komponenten für das Dialogic GMX, um Anbieter bei der technischen und kommerziellen Umsetzung der verschiedenen Zusammenschaltungsmodi zu unterstützen. Protokollverknüpfungen, Sicherheit, QoS und effiziente Reports sind nur einige der weiteren IPX-Funktionen.

Video Collaboration, Konferenzen, HD-Sprache und Cloud-Dienste sind nur einige der weiteren Mehrwertdienste, die möglich werden. Für Serviceprovider resultiert dies u.a. in einer schnelleren Produkteinführungszeit, einem geringeren Investitionsaufwand und die Möglichkeit, von einer Prepaid-Gebührenstruktur Gebrauch zu machen.

Graphik 1 - Dialogic kann Service Provider bei der Implementierung eines IR.34 konformen IPX-Netzwerkes unterstützen.



Statement

Herausforderungen der vernetzten Ökonomie für CIOs

Ob es um intelligente Energienetze, Gesundheits-Apps für Smartphones oder das elektrobetriebene Auto mit Internetanschluss geht: In unserer aktuellen CIO-Umfrage, die wir weltweit jährlich durchführen, stehen die Vernetzungseffekte, die sich auf alle Geschäfts- und Lebensbereiche auswirken, ganz oben auf der Themen-Agenda der IT-Führungskräfte. In dieser Digitalisierungswelle liegen enorme Wachstumschancen. Und es ist die Basis für die Entwicklung der gesamten deutschen Wirtschaft in den nächsten Jahren.

Doch bis es so weit ist, gibt es noch eine ganze Reihe von Hürden zu beseitigen. Die Branche für Informations- und Kommunikationstechnologie sollte auf die Klärung wichtiger Themen drängen wie etwa Smart Grid, flächendeckender Breitbandausbau oder eine vernünftige Position zur Netzneutralität. Überspitzt gesagt: Auch wenn Deutschland häufig als Technologie-Vorreiter gilt, muss es im internationalen Wettbewerb aufpassen, dass es nicht zum Entwicklungsland mutiert. Fortschritt braucht die entsprechende Infrastruktur, damit er nicht abgewürgt wird.

Der Erfolg des Automobils wäre ohne eine funktionierende Infrastruktur mit Straßen, Tankstellen, Werkstätten nicht denkbar gewesen. In gleicher Weise ist die Digitalisierung abhängig von einer leistungsfähigen Kommunikations-Infrastruktur, gehosteten Services in der Cloud und intelligenten Endgeräten, Häusern, Autos und weiteren Anwendungsfeldern.

Ein konkretes Beispiel sind Smartphones, die sich derzeit zu smarten Gesundheits-Assistenten entwickeln. Vom Blutdruck bis zum Herzschlag kann alles überwacht werden – zumindest in der Theorie. Doch sind die tragbaren Geräte für einen professionellen Einsatz

auch zuverlässig genug? Wenn Smartphones kontinuierlich lebenswichtige Datenpakete übermitteln, brauchen Mediziner ein extrem stabiles Netz und keine hakende Verbindung zum Internet – also Hochverfügbarkeit und Ausfallsicherheit. Carrier Grade, aus der Telekommunikation jedem Experten bekannt, ist auch für die Online-Welt ein wichtiges Thema.

Ältere Bürger könnten mit solchen Lösungen länger zu Hause leben, was sowohl die Lebensqualität steigert als auch allgemeine Gesundheitskosten senkt. So beeinflusst die technologische Infrastruktur die Entwicklung sehr vieler Sektoren. Zukunftsprojekte wie digitale Medien und soziale Netzwerke dominieren derzeit die Innovationsprojekte der CIOs, so das Ergebnis unserer Befragung. Sie sind nicht mehr als Verwalter der IT gefragt, sondern als Gestalter für das Kerngeschäft der Firmen.

Kluge Vorstandschefs positionieren ihre CIOs denn auch auf der Chefebene. 37 Prozent der von Harvey Nash befragten IT-Manager berichten in Deutschland direkt an den Vorstandschef. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Zuwachs von elf Prozentpunkten. Das ist eine sehr erfreuliche Entwicklung. Digitale Technologiekompetenz wird in Unternehmen mehr denn je nachgefragt. Fast jeder zweite deutsche CIO verantwortet mittlerweile globale Aufgaben in seinem Unternehmen. Im Vorjahreszeitraum gaben das nur 35 Prozent zu Protokoll. Innovative IT-Führungskräfte sind die Möglichmacher des digitalen Wandels und geben sich nicht damit zufrieden, ihre Organisationen auf Kosteneffizienz zu trimmen. Einige Jahre zuvor sind CIOs nur damit beauftragt worden, das vorhandene technologische Rüstzeug zu optimieren und die IT als Dienstleistung so günstig wie möglich bereitzustellen. Das ändert sich nun in erfreulicher Weise.



Udo Nadolski

Geschäftsführer der Harvey Nash GmbH



Markus Willmann

Sales Director Central Europe
von Hughes Europe

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Der einfache Weg zur Konvergenz von Daten/ Sprache/Video für Unternehmen mit Filialstruktur

Unternehmen mit verteilten Standorten sind ständig auf der Suche nach Möglichkeiten, um die operativen Kosten zu senken und die Effizienz zu erhöhen. Eine wirkungsvolle Strategie, beide Ziele zu erreichen, ist die Konvergenz von Daten-, Sprach- und Video-Anwendungen. Um die Vorteile der konvergenten Lösung auszuschöpfen, ist ein Netzwerk mit einer garantierten Qualität (QoS) der Übertragung insbesondere für multimediale und Videoinhalte nötig. In der Vergangenheit hat das ein teures MPLS-Netzwerk für Filialen vorausgesetzt. Speziell im Retail-Bereich sind diese Kosten aber nicht zu rechtfertigen.

Basierend auf der neuen Converged Broadband Architecture (CBA) von Hughes, können Unternehmen das Beste aus beiden Welten (MPLS Qualität und DSL geringe Kosten) zu einem attraktiven Preis erhalten. Die Hughes Broadband Optimierung ermöglicht dies durch die Anwendung von Datenreduktion und IP Optimierung in Form einer „aktiven“ Steuerung der Servicequalität.

Bandbreitenbeschleunigung und Optimierung

Konzipiert für die Beschleunigung und Optimierung der Daten aus der Filiale, klassifiziert und priorisiert unsere Anwendung die Verkehrsinformationen in Echtzeit. Sprach- oder Video-Kommunikation wird priorisiert gegenüber weniger kritischen Dateiübertragungen oder Web-Browsing. Gleichzeitig werden die Daten komprimiert, um die verfügbare Bandbreite effektiv zu nutzen. Um dies zu erreichen, setzt unser Service auf zwei bahnbrechende, zum Patent angemeldete Technologie-Komponenten.

End-to-End Quality of Service

Hughes ActiveQoS enthält eine aktive Netzwerküberwachung und eine intelligente Klassifizierung von Anwendungen. Echtzeit-Verkehrsinformationen reduzieren dabei Paketverluste und Jitter. Im Ergebnis werden Echtzeit-Anwendungen wie Telefonie und Video mit hervorragender Qualität über einfache ADSL Netze unterstützt. Auch Split-Tunnel-Konfigurationen, wie die Einbindung von Gast-WLAN-Anschlüssen in der Filiale, sind möglich.

Leistungsstarke zweistufige und adaptive Kompression

Ein weiteres Leistungsmerkmal ist ein zweistufiger Prozess zur adaptiven Kompression. Dabei wird dynamisch die beste Kombination aus verschiedenen Technologien, abhängig von der Art des Verkehrs, gewählt. Nutzen mehrere Anwender in einer Zweigstelle die gleiche Website, entfernt der Langstrecken-Kompressions-Algorithmus die Duplikate.

Das Nahbereichs-Kompressions-Algorithmus verdichtet die restlichen Daten weiter. Im Ergebnis ergibt dies eine Reduktion des Verkehrsaufkommens bis zum Faktor 1/6. Die wahrgenommene Bandbreite der einzelnen Nutzer ist zwei- bis dreimal größer als im Vergleich ohne Kompression.

Statement

Die Bedeutung von NGN für den Portierungsdatenaustausch

Mit der Einführung von Next Generation Network (NGN) und der Möglichkeit, für jeden Telefonanbieter eine zusätzliche Portierungskennung (PK) zur Trennung zwischen der NGN- und der PSTN-Technologie zu nutzen, erhöht sich das Portierungsaufkommen drastisch. Einerseits weil unter anderem die Telekom im Oktober 2012 damit begonnen hat, täglich mehrere Tausend Rufnummern auf die NGN-Kennung zu portieren, andererseits durch neue Carrier. Diese entschließen sich immer häufiger, nicht mehr nur als Reseller der großen Telekommunikationsunternehmen zu agieren, sondern durch die einfachere und kostengünstigere NGN Interconnection mit der Telekom auch selbst mit eigener PK Rufnummernblöcke zu beziehen und Rufnummern zu vergeben. Zudem denken mittlerweile immer mehr Stadtwerke und Infrastrukturanbieter darüber nach, Telefonie für ihre Kunden anzubieten. Damit wächst die Zahl von derzeit über 100 Carriern erheblich, die aktiv am Portierungsverfahren teilnehmen und zur Technologietrennung zwei PKs betreiben. Das heißt, dass zukünftig täglich alle Carrier pro Kennung mit den über 100 anderen Carriern den Portierungsaustausch vornehmen werden.

Der Markt hat es bis jetzt nicht geschafft, sich für eine zentrale Portierungsdatenbank stark zu machen. Daher ist es sinnvoll, den Portierungsdatenaustausch an einen Dienstleister zu übertragen. sms eSolutions betreibt den Portierungsdatenaustausch bereits für ein Drittel der Carrier entweder als Host-Lösung oder als Lizenzmodell mit eigener ICCS Software. Beim gehosteten Portierungssystem läuft ICCS als Mandantensystem intern auf einer zentralen Datenbank. Somit deckt sms eSolutions nicht nur die täglichen Portierungen als Carrier-Service ab, sondern bietet

bereits jetzt einen fast kompletten Portierungsdatenbestand. Zudem nimmt das Unternehmen selbst mit eigener Kennung am Portierungsdatenaustausch teil. Diese hohe Datenqualität kann den Carriern als Routinginformation zur Verfügung gestellt werden.

Durch zusätzliche Softwaresysteme analysiert sms eSolutions zudem die täglich einfließenden Portierungsinformationen. So können zum Beispiel Datumsabweichungen durch virtuelle Portierungen ergänzt und den Switchen als zusätzliche Routinginformationen bereitgestellt werden.

Mit dem Produkt Athena kann der Carrier die aufbereiteten Portierungsdaten sowohl mit eigenen Daten als auch mit Daten zusätzlicher Quellen vervollständigen. Athena sortiert diese Daten nach Datum oder Priorität, führt sie während des Konsolidierungsprozesses in Rufnummernbereiche zusammen und leitet sie als Routinginformationen an den Switch oder die vorgelagerten IN-Plattformen weiter. Durch diesen automatisierten Prozess entfällt die komplette Datenbeschaffung und Datenaufbereitung für den Carrier.

Der Carrier kann so durch die Auslagerung des gesamten Portierungsverfahrens nicht nur seine internen Prozesskosten reduzieren, sondern auch selbst von den Routinginformationen profitieren: Sowohl die Transitgebühren als auch die Wandlungsentgelte für den Technologietransfer zwischen NGN und PSTN reduzieren sich mit den Routinginformationen auf ein Minimum.



Elmar Körner

*Geschäftsführer der
sms eSolutions GmbH*



Michael Pickhardt

Geschäftsführer der TDT GmbH

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Change The Running System – Ein Plädoyer für mehr Vielfalt

„Never change a running system.“ Diese Aussage galt lange auch im TK- und IT-Bereich. Die Angst vor Ausfällen und Übergangsproblemen spielte dabei ebenso eine Rolle wie Unsicherheit und Beharrungsvermögen. Heute muss das Statement genau umgekehrt lauten: Stellen Sie alles auf den Prüfstand und überlegen Sie, ob ein alleiniger TK-Provider für Ihr Unternehmen sinnvoll ist. Warum? Weil eine Telekommunikationsgesamtlösung auf Basis einer heterogenen Infrastruktur eindeutige Vorteile bietet – sowohl bei der Ausfallsicherheit als auch bei den Kosten. Die Experten von TDT bauen aus einer heterogenen Infrastruktur eine homogene Lösung für den Kunden.

Gerade bei einer regional verteilten Unternehmensstruktur oder im Handel ist es sinnvoll, sich die vorhandene mobile und kabelgebundene Netzinfrastruktur genau anzuschauen und providerunabhängig die beste Auswahl zu treffen. Der Ausbau der mobilen Breitbandinfrastruktur über UMTS und vor allem LTE schafft weitere Wahlmöglichkeiten. Sichere Datenübertragung funktioniert nicht mehr ausschließlich kabelgebunden, sondern kann ebenso sicher und stabil über Funknetze erfolgen. Insgesamt geht der Trend weg von einem Komplettvertrag bei einem Provider hin zur gezielten Auswahl von unterschiedlichen Diensten von unterschiedlichen Anbietern. Entscheidend für die Wahl der genutzten Übertragungstechnologie sollte allein das Anforderungsprofil des Anwenders sein. Die Vernetzung und Einbindung in die bestehende IT-Welt ist mit der Verlagerung der Intelligenz in die Router, wie bei TDT, kein Problem.

Die Abhängigkeit von einem Provider und einer Technologie hat mehrere Nachteile: Sie ist in der Regel für höhere Kosten verantwortlich und bietet wenig Redundanz für den Fall einer

Störung. Am Beispiel von Lotto Niedersachsen konnte TDT zeigen, dass eine Umstellung sogar im laufenden Betrieb möglich ist. Während des Umbaus der Netzinfrastruktur von rund 2.300 Lotto-Aannahmestellen in Niedersachsen sollte niemand einen potenziellen Lottogewinn verpassen. Wir haben diese Herausforderung gemeistert.

Möglich wurde dies durch ein Netzkonzept, das die Intelligenz für Routing, Authentifizierung und Verschlüsselung in die Endgeräte der Außenstellen verlegt. Die lokale Intelligenz erlaubt den Betrieb des Netzes unabhängig von einem Provider. Basis für das providerunabhängige Netz ist ein beliebiges MPLS-Netzwerk (Multiprotocol Label Switching). Die physikalischen Zugänge erfolgen über DSL, UMTS, LTE oder auch ISDN. Dabei kann frei gewählt werden, welche und wie viele Zugänge genutzt werden, Haupt- und Ersatzwege können frei definiert und jederzeit geändert werden.

Hauptvorteile waren die Steigerung der Netzstabilität und der Back-up-Sicherheit sowie die Kosteneinsparung für Lotto Niedersachsen. Das A und O ist allerdings die professionelle Betreuung eines solchen Projektes, erst dann erschließen sich erhebliche Einsparpotenziale für die Anwender. Spezialisten wie TDT übernehmen die Planung, Realisierung, Netzmanagement und Service sowie die Lieferung der notwendigen Technik wie Router. Eine solche Zugangsarchitektur ist absolut zukunftssicher. Künftige Änderungen oder Auslagerungen von ganzen Netzteilen können ohne Weiteres durchgeführt werden. Deswegen lautet unser Credo: Stellen Sie Ihr System auf den Prüfstand!

Statement

Hohe Anforderungen – hohe Erwartungen

Auch 2013 führen der weitere LTE-Ausbau und Anstrengungen zur Schließung der Breitbandlücken in Deutschland fortlaufend zum Anstieg des Bandbreitenbedarfs. Von den TK-Netzbetreibern wird dabei erwartet, die zusätzlichen Kapazitäten preiswert zur Verfügung zu stellen. Effiziente Transportinfrastrukturen und verstärkte Virtualisierung von Netzkomponenten sind hier einziger Schlüssel zum Erfolg. Dabei wird auch eine wettbewerbsorientierte Umsetzung der Vectoring-Technologie im VDSL eine wichtige Rolle bei der Breitbanderschließung ländlicher Regionen spielen. Der Netz- und Rechenzentrumsausbau wird also auch im nächsten Jahr nicht abbrechen – ein Grund, warum sich Xantaro permanent auf neuste technologische Entwicklungen konzentriert.

Ein wichtiges Thema ist der seit 2012 mögliche Einsatz von SIP Trunking (SIP-NNI) anstelle der herkömmlichen TDM-Technik für die Anbindung ans überregionale Telekom-Netz. Mittels SIP Interconnection ermöglicht dieser, lokalen und regionalen Netzbetreibern IP-basierte Mehrwertdienste – auch zur Sprachvermittlung – anzubieten. Die Ablösung der alten Technik ist aber Chance und Herausforderung zugleich: Die neuartigen Dienste bieten neue Umsatzquellen, doch müssen bewährte Dienste auch weiterhin verlässlich bleiben.

Auch Software Defined Networking (SDN) ist ein aktuell vieldiskutierter Technologieansatz. Er verspricht Verbesserungen in den Bereichen Netzsteuerung, Diensteschaltung und Übertragungsqualität. Hierzu forscht und testet Xantaro gemeinsam mit den Experten der NEC EuroLabs bereits seit Längerem im eigenen Technologielabor; marktreife und erprobte Lösungen werden allerdings erst 2014 erwartet, denn die Standardisierung für SDN ist bis dato nicht abgeschlossen.

Bei aller Innovation und Effizienz darf aber vor allem der Sicherheitsaspekt nicht fehlen. Für Netzbetreiber und Service Provider bedeutet der Anstieg des Datenvolumens nämlich nicht nur mehr Umsatz, sondern auch mehr Gefahr. So können neue Angriffsmöglichkeiten negative Effekte auf das Geschäft implizieren. Auch die Einführung von IPv6 birgt zusätzliche Bedrohungsszenarien, denen sich Netzbetreiber stellen müssen. Das Augenmerk sollte also nicht nur auf Kapazitätserweiterungen und Effizienzsteigerungen liegen; auch Sicherheitsvorkehrungen innerhalb der Netzwerke müssen getroffen werden. Denn Geschäftsmodelle zahlreicher Unternehmen basieren auf der Verfügbarkeit ihrer Internetplattformen und selbst kleinste Störungen können zu signifikanten Umsatzeinbußen und Imageschäden führen. In Zukunft wird es daher von zentraler Bedeutung sein, das Netzwerk ständig auf mögliche neue Angriffsszenarien zu prüfen, Sicherheitslücken zu analysieren und aus den Erkenntnissen automatisch Gegenmaßnahmen abzuleiten.

Insgesamt blicken wir optimistisch auf das Jahr 2013, denn Xantaro ist auf die Herausforderungen eingestellt und schöpft aus einem breiten Fundus verschiedener Technologien. Neben Lösungen zu Netzkonvergenz und Maßnahmen zur Effizienzsteigerungen setzen wir auch einen klaren Fokus auf die Sicherung der Netze und Dienstplattformen – ein Muss zur Sicherung der Einkommensquellen unserer Kunden.



Peter Schulte

*Geschäftsführer der
Xantaro Deutschland GmbH*



Corinna Keim

Leiterin Kommunikation und Presse

Kommunikation 2012

Der VATM in den Medien

Starke Stimme für den Wettbewerb

„Die Erfahrung zeigt, dass da, wo Märkte funktionieren, jeder kriegt, was er will“, sagte der Wirtschaftsrechtler Prof. Dr. Wernhard Möschel, 1996 Sachverständiger der Enquetekommission „Zukunft der Medien“. Auch 15 Jahre nach der Öffnung des Festnetz-Telekommunikationsmarktes spielt dabei die Information der Öffentlichkeit und Politik über Entwicklungen und Schiefen im Markt eine entscheidende Rolle. Daher ist dem VATM der Dialog mit Presse- und Medienvertretern sehr wichtig. Ein Verband lebt durch Kommunikation – nach innen und nach außen.

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

Kernaufgabe der VATM-Pressearbeit ist es, Auswirkungen und Hintergründe der Entwicklungen auf dem TK-Markt sowohl für die Branche, aber auch für den Standort Deutschland und den Verbraucher darzustellen und zu erläutern. Und das frühzeitig. 2012 galt das unter anderem für das Thema Vectoring.

Das Zukunftsthema Breitband- und Glasfaserausbau sowie das neue Telekommunikationsgesetz insgesamt haben die Pressearbeit im vergangenen Jahr maßgeblich bestimmt. Darüber hinaus griff der VATM aber in seinen

Pressemitteilungen die ganze Themenpalette der Branche auf, besetzte die brennenden Themen aktiv durch Statements, Pressekonferenzen und Hintergrundgespräche und kommunizierte und kommentierte politische sowie regulatorische Entwicklungen. Die Bandbreite der Themen reichte dabei neben dem Breitbandausbau von der kostenlosen Warteschleife, Call-by-Call über die EU-Datenschutznovelle und Frequenzvergabe bis hin zu Open-Access-Modellen und den neuen Schnittstellen für reibungsloseren Service in den NGN-Netzen.

Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Kommunikation und Erläuterung von Marktzahlen. Unsere jährliche Vorstellung der Marktstudie von VATM und Dialog Consult stieß daher 2012 wie immer auf große Resonanz. Ein weiteres Highlight der VATM-Pressearbeit war der VATM-Cebit-Abend mit Vertretern aus Politik, Institutionen, Wirtschaft und Medien.

Der VATM ist für die Journalisten ein gefragter Ansprechpartner. Er blieb auch im vergangenen Jahr mit Abstand das stärkste Sprachrohr der TK-Wettbewerbsunternehmen: Der VATM – und damit die in ihm vertretenen Geschäftsmodelle – war erneut der in Print- und Online-Medien sowie in Rundfunk und Fernsehen am häufigsten zitierte und damit am stärksten präsente TK-Verband in Deutschland. Dabei konnte der VATM seine Online-Präsenz weiter steigern.

Das Jahr 2013 wird für die TK-Branche erneut ein spannendes Jahr – unter anderem mit Blick auf die Themen Vectoring, TAL-Monatsentgelte und Frequenzverlängerung im GSM-Bereich.

Wir freuen uns auf die Kommunikation der für die Branche wichtigen Themen und Positionen.

Frankfurter Rundschau, 12.12.2012

„Keiner soll dominieren“

Telekommunikationsmanager Eickers über das ultraschnelle Internet und den Netzausbau

Der Wandel in der Telekommunikationsbranche ist mit der Energiewende vergleichbar. Bis zu 100 Milliarden Euro werden benötigt, um ultraschnelles Internet zu den Nutzern zu bringen. Gerd Eickers, Chef des Branchenverbandes VATM, fordert für seine Firmen faire Bedingungen im Wettbewerb mit der Deutschen Telekom.

Herr Eickers, Telekommunikation hat sich für viele Konsumenten auf 19,95 Euro oder 29,95 Euro reduziert. So viel kostet ein DSL-Anschluss heute im Monat. Ist die Telekommunikation wirklich so normal geworden?

Normal, aber ganz bestimmt nicht langfristig. Die Entwicklung ist enorm. Das Angebot hat sich schneller entwickelt als die Nachfrage.

Das ist schon einmal eine frohe Botschaft. Wir sehen also weitere Preissenkungen?

Preissenkungen wie knapp 20 und knapp 30 Euro werden weitergehen. Aber wir werden immer noch Leistung zum gleichen Preis bekommen.

Können die Unternehmen damit künftig gutes Geld verdienen?

In einer Welt, die von Flutkatastrophen, Inflation, Krisen und vielen Krisen durchzogen ist, ist das ein sehr gutes Ziel. Neue Anwendungen werden kommen. Stimmte, wenn man zum Beispiel, dass sich die Wirtschaftsentwicklung, besser als jetzt geht und besser als der Hersteller mitteilt, dass eine Welle heiß läuft. Kommunikation zwischen Maschinen via Internet wird möglich werden. Durch die Telekommunikation verändern sich Geschäftsmodelle, Nutzungsformen und Dienstleistungen grundlegend. Wir stehen hier noch ganz am Anfang.

Bedeutet dies auch, dass sich die Relation zwischen Angebot und Nachfrage in der Telekommunikation verschiebt?

Das wird ganz bestimmt so kommen.

Wir stehen also vor der Herausforderung, die Netze mit ultraschnellen Glasfaserkabeln auszubauen?



Nerven aus Glas: Lichtleiter bestimmen die Geschwindigkeit.

ZUR PERSON



Gerd Eickers, 59-jährig, 1993, gilt als einer der wichtigsten Manager in der deutschen Telekommunikationsbranche.

den Telekommunikationsbetreibern der Gruppe beteiligt. 1997 gründete Eickers mit Bernd Schöbber die Kärner Firma VÖ, die IT- und Telekommunikationsdienstleistungen für österreichische Firmen anbietet. Seit 2006 leitet er die VÖ-Gruppe.

Im Jahr haben wir über 50 Prozent der grossen Klanten am Glasfasernetz angeschlossen – vor allem in ländlichen Regionen.

Die Telekom will aber mit großem Lobbydruck durchsetzen, dass sie wieder die Alleinvermarkterin der KVV erhält, also auch als einziger Anbieter die Glasfaser künftige darüber legen darf. Leuchtet Ihnen das ein?

Sehr, das leuchtet mir nicht ein. Korrekt ist, dass das Glasfasernetz mit 100 Megabit pro Sekunde (Mbit/s) sogenannte Vektorisierung wird. Das ist im Grunde eine Vergrößerung der Bandbreite. Die Telekom will, wenn nur der KVV angeschlossen ist, seinen Glasfasernetz KVV anschließen. Die Telekom will, als wäre es ein KVV, da an viele KVV mehreren KVV angeschlossen sind. Schließlich will das aber nur Prozent aller KVV zu einem Problem.

Wenn nur einer darf, dann sind wir doch eine Regel, den, wer den Zug (Bund) steuert. Das Einfache ist das Prinzip. Wer zuerst sein Glasfasernetz zum KVV legt, bekommt den Zug. Das würde den Netzausbau deutlich beschleunigen.

Und was machen die Firmen beim Kabellegen des Kunden?

Die können entsprechend Vorprodukten von den Glasfasern. Die müssen dann auch die Telekom tun. Wir begrüßen dies, wenn es den Wettbewerb fördert. Denn es führt auf eine Situation, in der kein Unternehmen mehr einen Zugriff auf die Netze haben würde.

Was verändert sich dadurch?

Der Kooperationsvertrag, dann endlich aus der Dienstleistung und Service statt. Wenn von der Regulierungsbehörde und der Politik kein neuer Impuls für die Telekom. Aber können muss der Zugang.

Die Welt, 19.10.2012

SMARTPHONE

Bundesbürger und simsen so

Die steigende Beliebtheit von Smartphone und Tablet-Computer verändert den Datenverkehr im Netz weiter kräftig. Im laufenden Jahr wird das Datenvolumen um rund ein Drittel zunehmen. Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Medienleistungen (VATM) in Köln prognostiziert, dass der Mobilfunkverkehr im Jahr 2013 um rund 30 Prozent zunehmen wird. In den letzten Jahren hat sich das

Telekom-Konkurrenten geraten zwischen die Fronten

Rückläufige Kundenzahlen im Breitbandmarkt / Deutsche Telekom kann sich gegen Fernsehkabel behaupten

BO. RONN, 22. Oktober. Schneller, höher, weiter? Deutsche Telekom lässt das olympische Prinzip kalt. Statt die Höchstgeschwindigkeit zu bewegen, die sie immer noch mit angezogener Motorbremse. Fast 70 Prozent

anteil fällt um 1,5 Punkte auf 32,7 Prozent zurück. Zudem setzt sich auch der seit Jahren zu beobachtende Schwund beim Weiterverkauf von DSL-Anschlüssen fort. Der Wettbewerb im Breitbandmarkt ist auf der Strecke. Denn die Zeiten des schnellen Wachstums sind vorbei. Die Telekom gerät zwischen den Fronten der Kabelnetzbetreiber und der Mobilfunkanbieter. Die Kabelnetzbetreiber, die ihren Umsatz um fast 16 Prozent steigern konnten, stehen auch in der Gesamtbilanz sehr deutlich besser. Im Mobilfunk haben sich die beiden größten Netzbetreiber E-Plus und Telekom mit der Marke O2 leichte Marktanteile gewonnen. Hauptwachstumsstreben und weitere Entgelte, die nach Angaben des VATM bis zu 65 Prozent des Umsatzes kosten können. „Diese hohen Preise verzerrten außerdem den Wettbewerb mit den Kabelnetzbetreibern, die keine Vorleistungen bezahlen müssen“, kritisiert VATM-Präsident Gerd Eickers.

Insgesamt wird der Festnetzmarkt der Studie zufolge in diesem Jahr um knapp 3 Prozent auf 30,9 Milliarden Euro schrumpfen, während die Tendenz im Mobilfunk mit einem Plus von 0,8 Prozent leicht nach oben weist. Unter dem Strich dürfte der Telekommunikationsmarkt in diesem Jahr stagnieren. Die Kabelnetzbetreiber, die ihren Umsatz um fast 16 Prozent steigern konnten, stehen auch in der Gesamtbilanz sehr deutlich besser. Im Mobilfunk haben sich die beiden größten Netzbetreiber E-Plus und Telekom mit der Marke O2 leichte Marktanteile gewonnen. Hauptwachstumsstreben und weitere Entgelte, die nach Angaben des VATM bis zu 65 Prozent des Umsatzes kosten können. „Diese hohen Preise verzerrten außerdem den Wettbewerb mit den Kabelnetzbetreibern, die keine Vorleistungen bezahlen müssen“, kritisiert VATM-Präsident Gerd Eickers.

bleibt das mobile Internet, aber es wird trotz der Konkurrenz von Messengerdiensten auch gesunken wie nie zuvor: Im Durchschnitt werden in Deutschland rund 157 Millionen SMS am Tag verschickt, ein Plus von 6,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Steil nach oben zeigt sich das Datenvolumen. Im laufenden Jahr wird es um ein Drittel zulegen und dürfte damit gegenüber 2010 fast verdoppelt haben. Einen zusätzlichen Schub erwartet der VATM durch die schnelle LTE-Technik, die die Nutzung von Smartphones und Tabletcomputern weiter anheizen werde. Dennoch sieht die wirtschaftliche Aussichten für 2013 verhalten. Gerd Eickers rechnet damit, dass die Gesamtumsätze um bis zu 2 Prozent schrumpfen werden, vor allem aufgrund des sich verschärfenden Preiswettbewerbs im Breitbandmarkt und wegen sinkender Terminierungsentgelte im Mobilfunk.

Ungenutzte Glasfaser
Erreichbarkeit und aktive Haushalte (in Tausend)



Im Dorf schneller surfen

FESTNETZ. Koalitionsvertreter fordern niedrigere Miete für letzte Meile

VON FRANK-THOMAS WENZEL

Frankfurt. Für Jürgen Grützmacher ist es um nichts Geheimes als die Zukunft seiner Branche. Er vertritt als Geschäftsführer des Verbandes VATM die Interessen der Telekom-Konkurrenten. Und die verfolgen seit anderthalb Jahrzehnten ein Ziel: eine massive Senkung des wichtigsten Kostenfaktors im Festnetzgeschäft. Das sind die Mietkosten für die Teilnehmeranschlüsse (TAL). Der Verband ist dem Ziel so nah wie noch nie, denn er hat neue Aliierte. Abgeordnete aus den Regierungsfunktionen, die sich um die Zukunft der Dörfer Sorgen machen.

Die TAL ist das Kabel zwischen dem Hausanschluss und den grauen Kästen

festgelegt. „Nur mit einer deutlich niedrigeren TAL können wir schnelle Internetverbindungen auch in die ländlichen Räume bringen und damit die Breitbandziele der Regierung erreichen“, sagt Grützmacher. 2014 soll für drei Viertel der Haushalte eine Übertragungsgeschwindigkeit von 50 Megabit pro Sekunde zur Verfügung stehen – über einen Telefonanschluss können damit TV-Sendungen in hochauflösender Qualität gleichzeitig auf mehreren Fernsehern laufen. Aktuell ist dies nach Schätzungen in nicht einmal jedem vierten Haushalt möglich.

Investition in Netze

Derzeit gilt das Motto: TAL-Gebühr hoch halten. Die Politik erhofft sich, dass dies die Telekom zu Investitionen in eine schnellere

der Koalitionsfraktionen fordern eine Senkung der Mietkosten. Letztlich könnte es darauf hinauslaufen, die Berechnungsmethode zu ändern. Derzeit wird bei der Kalkulation davon ausgegangen, dass die Netze kosten würden, wenn sie heute gebaut würden. Das Ergebnis: 7,17 Euro muss ein Teilnehmer-Konkurrent monatlich

Kampf um die Kästen

Die Telekom will ultraschnelles Internet anbieten. Allerdings gibt es massive Gegenwehr

VON FRANK-THOMAS WENZEL

Niek Jan van Damme spricht von einer „sehr emotionalen Debatte“. Dabei dreht es sich eigentlich um etwas höchst Emotionsloses: die grauen Kästen an den Straßenecken. Das Innenleben dieser sogenannten Kabelverzweiger (KVZ) hat es aber in sich. Von der Digitaltechnik, die dort arbeitet, hängt enorm viel ab – letztlich die Zukunft der gesamten Telekommunikationsbranche hierzulande.

Für die Verbraucher geht es darum, ob sie künftig ultraschnelle Internetzugänge zu günstigen Preisen bekommen. Van Damme, Chef der Telekom-Deutschland, kämpft gegen den Rest der Branche. Die Lobbyisten der Telekom-Konkurrenten werfen dem Bonnener „Missbrauch“ vor, und sie sprechen von einer Attacke, die dazu führen könnte, dass die Telekom ihr frühe-



Anteil fällt um 1,5 Punkte auf 32,7 Prozent zurück. Zudem setzt sich auch der seit Jahren zu beobachtende Schwund beim Weiterverkauf von DSL-Anschlüssen fort. Der Wettbewerb im Breitbandmarkt ist auf der Strecke. Denn die Zeiten des schnellen Wachstums sind vorbei. Die Telekom gerät zwischen den Fronten der Kabelnetzbetreiber und der Mobilfunkanbieter. Die Kabelnetzbetreiber, die ihren Umsatz um fast 16 Prozent steigern konnten, stehen auch in der Gesamtbilanz sehr deutlich besser. Im Mobilfunk haben sich die beiden größten Netzbetreiber E-Plus und Telekom mit der Marke O2 leichte Marktanteile gewonnen. Hauptwachstumsstreben und weitere Entgelte, die nach Angaben des VATM bis zu 65 Prozent des Umsatzes kosten können. „Diese hohen Preise verzerrten außerdem den Wettbewerb mit den Kabelnetzbetreibern, die keine Vorleistungen bezahlen müssen“, kritisiert VATM-Präsident Gerd Eickers.

Insgesamt wird der Festnetzmarkt der Studie zufolge in diesem Jahr um knapp 3 Prozent auf 30,9 Milliarden Euro schrumpfen, während die Tendenz im Mobilfunk mit einem Plus von 0,8 Prozent leicht nach oben weist. Unter dem Strich dürfte der Telekommunikationsmarkt in diesem Jahr stagnieren. Die Kabelnetzbetreiber, die ihren Umsatz um fast 16 Prozent steigern konnten, stehen auch in der Gesamtbilanz sehr deutlich besser. Im Mobilfunk haben sich die beiden größten Netzbetreiber E-Plus und Telekom mit der Marke O2 leichte Marktanteile gewonnen. Hauptwachstumsstreben und weitere Entgelte, die nach Angaben des VATM bis zu 65 Prozent des Umsatzes kosten können. „Diese hohen Preise verzerrten außerdem den Wettbewerb mit den Kabelnetzbetreibern, die keine Vorleistungen bezahlen müssen“, kritisiert VATM-Präsident Gerd Eickers.

bleibt das mobile Internet, aber es wird trotz der Konkurrenz von Messengerdiensten auch gesunken wie nie zuvor: Im Durchschnitt werden in Deutschland rund 157 Millionen SMS am Tag verschickt, ein Plus von 6,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Steil nach oben zeigt sich das Datenvolumen. Im laufenden Jahr wird es um ein Drittel zulegen und dürfte damit gegenüber 2010 fast verdoppelt haben. Einen zusätzlichen Schub erwartet der VATM durch die schnelle LTE-Technik, die die Nutzung von Smartphones und Tabletcomputern weiter anheizen werde. Dennoch sieht die wirtschaftliche Aussichten für 2013 verhalten. Gerd Eickers rechnet damit, dass die Gesamtumsätze um bis zu 2 Prozent schrumpfen werden, vor allem aufgrund des sich verschärfenden Preiswettbewerbs im Breitbandmarkt und wegen sinkender Terminierungsentgelte im Mobilfunk.

Ungenutzte Glasfaser
Erreichbarkeit und aktive Haushalte (in Tausend)





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 hundertzwanzig der im deutschen Markt aktiven TK- und Multimedia-Unternehmen ihre Kräfte gebündelt und sich im VATM zusammengeschlossen. Das Motto „Wettbewerb verbindet“ ist 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 sinken-

den Preisen, attraktiverem Service und einer erheblichen Angebotsvielfalt. Von den Wettbewerbsunternehmen gehen stetig deutliche Wachstumsimpulse aus.

Unsere Mitglieder

Die ordentlichen Mitgliedsunternehmen des VATM sind zum großen Teil Töchter oder Beteiligungen von Firmen aus Europa und Übersee. Sie bieten komplette TK-Dienstleistungen an oder bedienen Teilbereiche: Festnetzanbieter, Mobilfunkunternehmen, Service-Provider sowie Mehrwertdiensteanbieter mit Mail- und Fax-Diensten, Service-Rufnummern, Auskunftsservices oder Callcentern. Zu den assoziierten Mitgliedern zählen TK-Ausrüster sowie Anbieter von Billing-Systemen und anderen Lösungen für die Branche.

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.





Besucht:
Web-Visits
pro Monat **8.000**

Positioniert:
Stellungnahmen
und Studien **50+**

Stark mit:
Mitgliedern aus
der TK-Branche **120**

Vernetzt:
Follower auf
Twitter **350+**

Informiert:
News und Fakten
aus der Branche **2.400**

Initiiert:
Events und
Tagungen
mit ... **50**

... teilnehmenden
Entscheidern **2.000**

Kennzahlen, für die wir stehen.

Die stärksten Mitglieder – ein starker Verband: Die Einbindung und Repräsentation unserer Mitglieder über verschiedene Aktionen, Veranstaltungen und Projekte – sei es „online“ oder „offline“ – war eine unserer wichtigsten Aufgaben auch in 2012. Unsere Überzeugung für Wettbewerb sowie die Begeisterung für technische Innovation spornen uns täglich an, den Markt gemeinsam weiterzuentwickeln.



Das Präsidium des VATM



Gerd Eickers

Präsident des VATM und Mitglied des Aufsichtsrats der QSC AG

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.



Thomas Ellerbeck

Vize-Präsident des VATM und Geschäftsführer Konzernkommunikation, Politik und Regulierung, Stiftungen Vodafone Deutschland

Thomas Ellerbeck

Thomas Ellerbeck (Jahrgang 1967) ist Geschäftsführer bei Vodafone Deutschland, verantwortlich für das Ressort Konzernkommunikation, Politik und Regulierung, Stiftungen. Er ist auch Vorsitzender des Beirates der Vodafone Stiftung Deutschland.

Vor seinem Start bei Vodafone im Jahr 2006 war er von Januar 2001 bis September 2006 Director/Head of Media Relations und stv. Leiter Konzernkommunikation der Deutschen Luft Hansa AG. Vor seinem Wechsel in die Industrie arbeitete er fast zehn Jahre auf Landes- und Bundesebene in politischen Stäben.

Von 1995 bis Ende 2000 war er einer der engsten Mitarbeiter des Bundespräsidenten der Bundesrepublik Deutschland, zunächst als

stv. Sprecher von Bundespräsident Professor Dr. Roman Herzog, anschließend als Leiter des Persönlichen Büros. In der Aufbauphase nach der Wiedervereinigung Deutschlands leitete er unter den Ministerpräsidenten Professor Dr. Alfred Gomolka und Dr. Berndt Seite von 1991 bis 1995 die Pressestelle der Staatskanzlei des Landes Mecklenburg-Vorpommern; von 1992 bis Ende 1994 war er zugleich stv. Regierungssprecher des Kabinetts von Ministerpräsident Seite. Seine berufliche Laufbahn begann mit einem Zeitungsvolontariat.

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 deren Gründung auf Seite des Gesellschafters. Im Mai 2010 wechselte er schließlich zur simyo GmbH und führt als CEO den weltweit größten rein internetbasierten Mobilfunkanbieter.



Nicolas Biagosch

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

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.



Vlasios Choulidis

Vorstand Vertrieb und Marketing der Drillisch AG

Markus Haas

Markus Haas ist Mitglied des Vorstands der Telefónica Deutschland Holding AG. Er ist General Counsel und verantwortet die Bereiche Strategie, Innovation, Regulierung und Revision.

Seine Karriere begann Markus Haas 1998 bei Telefónica in Deutschland – damals noch Viag Interkom –, wo er als Referent Recht und Regulierung sowie anschließend als Assistent der Geschäftsleitung tätig war. Danach arbeitete er als Bereichsleiter Regulatory Affairs, Bereichsleiter Legal & Regulatory, General

Counsel, Vice President Corporate & Legal Affairs und Managing Director Corporate & Legal Affairs. Seine Zulassung als Rechtsanwalt erhielt er 1998. Markus Haas wurde 1972 in München geboren, ist verheiratet und hat eine Tochter.



Markus Haas

Markus Haas, Vorstand Strategie und General Counsel der Telefónica Deutschland Holding AG



Robert Hoffmann

Vorstandssprecher und Vorstand
Hosting der 1&1 Internet AG

Robert Hoffmann

Robert Hoffmann, 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 als General-Importeur für amerikanische und spanische Waren-Verkaufsautomaten. Nach deren Verkauf wechselte er 1998 zur Arcor AG & Co. KG, wo er 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 Privatkunden-Vertrieb. Im Juni 2006 wechselte Robert Hoffmann als Vorstand zur 1&1 Internet AG und übernahm dort die Geschäftsbereiche DSL, Telefonie, Mobilfunk und Breitband-Entertainment. Unter seiner Führung baute 1&1 erfolgreich das DSL-Geschäftsmodell auf Komplettangebote um und integrierte das DSL-Geschäft der freenet, baute – zusammen

mit der ProSiebenSat.1 Media AG – maxdome zum Marktführer für Video-on-Demand auf und erweiterte das Geschäftsmodell als erster MVNO von Vodafone um Mobiles Internet. 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 deutschen NGA-Forum und im „Telecommunications Industry Advisory Board“ des WIK (Wissenschaftliches Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste). Seit August 2011 ist Robert Hoffmann außerdem als Aufsichtsrat der Versatel AG tätig. Nachdem er in 2011/2012 als Sales-Vorstand den internationalen Vertrieb bei 1&1 komplett neu aufstellte, verantwortet Robert Hoffmann seit Oktober 2012 das Vorstandsressort Hosting der 1&1 Internet AG rund um das strategische Kernprodukt 1&1 Do-it-yourself Homepage und alle Business-Anwendungen im In- und Ausland.



Peer Knauer

Stellvertretender Vorsitzender des
Beirates der Versatel GmbH

Peer Knauer

Peer Knauer hat die Entwicklung der deutschen Versatel-Gruppe maßgeblich geprägt. Der gebürtige Münchener absolvierte eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank AG in Duisburg und New York. Sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster schloss er 1993 als Diplom-Kaufmann ab.

Von 1991 bis 1996 war Peer Knauer Geschäftsführer und Gesellschafter der CAPE Vertriebs-GmbH, ein Großhandelsunternehmen in der Telekommunikationsbranche. Nach dem Verkauf seines Unternehmens an die Deutsche Telekom AG ging er 1997 als Vorsitzender der Geschäftsführung zum Stadtnetzbetreiber TeleBeL. Im Jahr 2000 gründete Peer Knauer

zusammen mit dem Finanzinvestor Apax Partners die Tropolys GmbH, ein Verbund von Stadtnetzbetreibern in Deutschland. Mit dem Zusammenschluss der Tropolys GmbH und der Versatel Deutschland GmbH im Jahre 2005 wurde Peer Knauer CEO der Versatel Gruppe, die er im Jahre 2007 an die Börse führte.

Seit seinem Ausscheiden aus dem Vorstand der Versatel im Jahre 2009 beteiligt sich Peer Knauer aktiv an Unternehmen mit Schwerpunkt im Handels- und Dienstleistungssektor. Peer Knauer ist neben seiner Beiratsfunktion bei Versatel auch im Aufsichtsrat der WMF AG.

Dr. Christian Kühl

Dr. Christian Kühl (Jg. 1957) ist seit November 2007 Sprecher der Geschäftsführung der dtms. Mit über 20 Jahren Erfahrung ist Dr. Kühl ein international erfahrener Spezialist für Prozess-Management, Outsourcing und Vertrieb im Bereich ITK.

Der promovierte Betriebswirt startete seine Karriere 1987 als Strategie im Zentralbereich der Siemens AG; verantwortliche Positionen im internationalen Vertrieb des Segments Private Kommunikationssysteme und beim Aufbau des Siemens Systemhauses folgten. Als Bereichsleiter Unternehmensentwicklung implementierte Dr. Kühl ab 1995 für Mannesmann

Arcor – vormalig CNI – die indirekten Vertriebskanäle und unterstützte die Akquisition und anschließende Integration des Düsseldorfer City Carriers ISIS. Nach einer weiteren Station als General Manager für den Themenbereich Telekommunikation der Siemens Business Solutions erfolgte 2002 der Wechsel in den Vorstand der Spezialisten für Mehrwertdiensteanwendungen European Computer Telecoms AG. Zuletzt war Dr. Kühl für die Düsseldorfer coreus AG, einem Outsourcing-Dienstleister im Bereich Billing, Zahlungsverkehr und Forderungsmanagement, als Mitglied des Vorstands mit dem Aufbau des Großkunden- sowie des Branchenvertriebs betraut.



Dr. Christian Kühl

Geschäftsführer der dtms GmbH

Norbert Westfal

Norbert Westfal, Jahrgang 1964, verantwortet seit Februar 2011 das kaufmännische Ressort in der Geschäftsführung der EWE TEL GmbH (Oldenburg). Das 100-prozentige Tochterunternehmen des Multiservicedienstleisters und Energieversorgers EWE AG ist eine der größten regionalen Telekommunikationsgesellschaften Deutschlands und bietet auf Basis seiner über 30.000 km langen eigenen Infrastruktur komplette TK-Dienste für Privat- und Geschäftskunden an. Die EWE TEL GmbH treibt zudem entscheidend den Breitbandausbau im Nordwesten voran.

Nach erfolgreichem Abschluss des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Ruhr-Universität Bochum begann Norbert Westfal

seine Berufskarriere im Engineering-Bereich des Mannesmann-Konzerns. Verschiedene kaufmännische Tätigkeiten bei in- und ausländischen Unternehmen des Konzerns führten den Diplom-Ökonomen 1994 in die Konzernzentrale, wo er sich unter anderem mit strategischen Themen im Telekommunikationssegment auseinandersetzte und an mehreren bedeutenden M&A-Transaktionen maßgeblich beteiligt war. Es folgten leitende Aufgaben bei der Vodafone D2 GmbH als Director Controlling und Director Finance Consumer sowie bei der Arcor AG & Co. KG, zuletzt als Vorstand für Finanzen und Controlling.

Seit Mai 2011 ist Norbert Westfal Präsidiumsmitglied des VATM.



Norbert Westfal

Geschäftsführer der EWE TEL GmbH



Jürgen Grützner
Geschäftsführer des VATM

Der VATM

Standorte Geschäftsstelle und Büros des VATM

Geschäftsführung: Jürgen Grützner

Hauptstadtbüro Berlin

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

Leiterin: Solveig Orlowski

VATM e.V.
Neustädtische Kirchstraße 8
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 505 615-38
Fax: +49 (0) 30 / 505 615-39
E-Mail: berlin@vatm.de
URL: www.vatm.de

Geschäftsstelle Köln

VATM e.V.
Frankenwerft 35
50667 Köln
Tel.: +49 (0) 221 / 376 77-25
Fax: +49 (0) 221 / 376 77-26
E-Mail: vatm@vatm.de
URL: www.vatm.de



Solveig Orlowski
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: Michael Hattermann

VATM e.V.

Square Ambiorix 13

B-1000 Brüssel

Tel.: +32 (0) 2 / 235 09 80

Fax. +32 (0) 2 / 235 09 82

E-Mail: brussels@vatm.de

URL: www.vatm.de

Geschäftsstelle Köln

Das Kölner Büro liegt unmittelbar am Rheinufer mitten im Herzen der Altstadt.

Leiterin Kommunikation und Presse: Corinna Keim

Leiter Recht und Regulierung: Dr. Frederic Ufer



Michael Hattermann

Leiter des VATM-Büros Brüssel



Corinna Keim

Leiterin Kommunikation und Presse



Dr. Frederic Ufer

Leiter Recht und Regulierung

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*


010012 Telecom GmbH

Graf-Adolf-Platz 6
40213 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 159 242-0
www.010012.com

**01018 GmbH**

Trierer Str. 70 - 72
53115 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 92 954-311
www.01018.net

**01051 Telecom GmbH**

Postfach 1277
52516 Heinsberg
Tel.: +49 (0) 1051 – 03 10
www.01051.com

**118000 AG**

Landsberger Str. 110
80339 München
Tel.: +49 (0) 89 – 510 895 100
www.118000.com

**1&1 Internet AG**

Elgendorfer Str. 57
56410 Montabaur
Tel.: +49 (0) 721 – 96 00
www.1und1.de



THE AUDITING COMPANY
SACHVERSTÄNDIGEN-SOZIELTÄT DR. SCHWERHOFF

**Sachverständigen-Sozietät
Dr. Schwerhoff**

Pickhuben 6
20457 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 377 02-90 0
www.schwerhoff.com

**AIRDATA AG**

Hauptstätter Str. 58
70178 Stuttgart
Tel.: +49 (0) 711 – 96 438-100
www.airdata.ag

**Alcatel-Lucent Deutschland AG**

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

**Allolio & Konrad Partnerschaft**

Am Herrenbusch 8
53902 Bad Münstereifel
Tel.: +49 (0) 2253 – 54 205-0
www.allolio-konrad.com

**Alvarion GmbH**

Ha Barzel 21 a
IL-69710 Tel Aviv
Tel.: +972 (0) 3 – 645 78 37
www.alvarion.com

**arvato infoscore
BFS finance Münster GmbH**

Höltenweg 33
48155 Münster
Tel.: +49 (0) 251 – 50 04-470 70
www.arvato-infoscore.de

**Berthold Sichert GmbH**

Kitzingstr. 1 - 5
12277 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 74 70 7-0
www.sichert.com

**BIG Medienversorgung GmbH**

Helmut-Grashoff-Str. 10
41179 Mönchengladbach
Tel.: +49 (0) 2161 – 277 86-0
www.big-medien.de

**bn:t Blatzheim
Networks Telecom GmbH**

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

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

Barthstr. 4
80339 München
Tel.: +49 (0) 89 – 26 00-0
www.bt.com/globalservices



BTC
Business Technology Consulting AG

Escherweg 5
26121 Oldenburg
Tel.: +49 (0) 441 – 36 12-0
www.btc-ag.com



Cisco Systems GmbH

Am Söldnermoos 17
85399 Hallbergmoos
Tel.: +49 (0) 800 – 187 365 2
www.cisco.de



comdialog GmbH

An der Helling 32
55252 Mainz-Kastel
Tel.: +49 (0) 800 – 07 55 75 5
www.comdialog.de



Büro für Deutsche Vermögensberatung
Knut Balzer

Paul-Klee-Str. 56
51375 Leverkusen
Tel.: +49 (0) 214 – 926 09
www.dvag.de/knut.balzer



Diamond GmbH

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



CALLAX Telecom Holding GmbH

Leopoldstrasse 16
D-40211 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 180-570 107 7 *
www.callax.de

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

CMS Hasche Sigle
Partnerschaft von Rechts-
anwälten und Steuerberatern

Lennéstraße 7
10785 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 203 60-0
www.cms-hs.com



Warum mehr bezahlen?

Communication Services
Tele2 GmbH

In der Steele 39
40599 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 740 04-615
www.tele2.de



Daniel • Hagelskamp & Kollegen

Laurentiusstr. 16 - 20
52072 Aachen
Tel.: +49 (0) 241 – 9 46 21-0
www.daniel-hagelskamp.de



digame mobile GmbH

Schanzenstraße 38
51063 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 59 68-88 00
www.digame.de



Software Solutions & Engineering
for your Business

Cedros
Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH

Siegburger Str. 35
53757 Sankt Augustin
Tel.: +49 (0) 2241 – 88 34-0
www.cedros.com



Colt Technology Services GmbH

Herriotstr. 4
60528 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 – 566 06-0
www.colt.net/de



Compax
Software Development GmbH

Hebbelplatz 5/Top 3
A-1100 Wien
Tel.: +49 (0) 699 – 168 051 51
www.compax.at



Dialogic Deutschland GmbH

Landsberger Straße 302
80687 München
Tel.: +49 (0) 89 – 218 98 88 66
www.dialogic.com/de



DIW econ GmbH

Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 20 60 97 2-0
www.diw-econ.de

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*

DNS:NET INTERNET SERVICE GMBH

DNS:NET Internet Service GmbH

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



Drillisch AG

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



dtms GmbH

Isaac-Fulda-Allee 5
55124 Mainz
Tel.: +49 (0) 61 31 – 46 46 000
www.dtms.de



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
40549 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 550 07-0
www.ecotel.de



ECT

ECT Vertriebs- & Servicegesellschaft mbH

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



e.discom Telekommunikation GmbH

Erich-Schlesinger-Straße 37
18059 Rostock
Tel.: +49 (0) 381 – 382-48 00
www.ediscom.de



VORWEG GEHEN

envia TEL GmbH

Friedrich-Ebert-Str. 26
04416 Markkleeberg
Tel.: +49 (0) 800 – 010 16 00
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



Ergon Informatik AG

Kleinstr. 15
CH-8008 Zuerich
Tel.: +41 44 – 268 89 00
www.ergon.ch



Ericsson GmbH Ericsson Services GmbH

Prinzenallee 21
40549 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 534-0
www.ericsson.de



Eutelsat S.A.

Im Mediapark 8a
50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 65 00 45-0
www.eutelsat.de



EWE TEL GmbH

Cloppenburger Str. 310
26133 Oldenburg
Tel.: +49 (0) 441 – 80 00-0
www.ewe.de



Filiago GmbH & Co. KG

Hamburger Str. 19
23795 Bad Segeberg
Tel.: +49 (0) 45 51 – 90 88 0-0
www.filiago.de

first:telecom

First Telecom GmbH

Lyoner Str. 15
60528 Frankfurt
Tel.: +49 (0) 69 – 65 00 6-0
www.first-telecom.de



Flexagon GmbH

Marsstr. 21
80335 München
Tel.: +49 (0) 89 – 360 891 80
www.flexagon.de



freenet AG

Hollerstraße 126
24782 Büdelsdorf
Tel.: +49 (0) 4331 – 69 10 00
www.freenet-group.de



GABO mbH & Co. KG

Hofmannstraße 52 - 54
81379 München
Tel.: +49 (0) 89 – 785 90-0
www.gabo.de



gabo Systemtechnik GmbH

Am Schaidweg 7
94559 Niederwinkling
Tel.: +49 (0) 9962 – 950-200
www.gabocom.de



GasLINE

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

Paesmühlenweg 10 + 12
47638 Straelen
Tel.: +49 (0) 2834 – 703 243 96
www.gasline.de



Gerlach, Porst + Steiner GmbH

Siemensstraße 27
61352 Bad Homburg v.d.H.
Tel.: +49 (0) 6172 – 495 56-0
www.gps-consulting.com



GFKL Financial Services AG

Limbecker Platz 1
45127 Essen
Tel.: +49 (0) 201 – 102-0
www.gfkl.com



Gothia Deutschland GmbH

Wilh.-Th.-Römheld-Str. 26
55130 Mainz
Tel.: +49 (0) 6131 – 90 75-0
www.gothiagroup.com



Harvey Nash GmbH

Graf-Adolf-Platz 15
40213 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 179 392-0
www.harveynash.com



HUAWEI TECHNOLOGIES Deutschland GmbH

Hauptstadtbüro
Unter den Linden 21
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 20 92 - 41 40
www.huawei.com/de



Hughes Network Systems GmbH

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



IBM Deutschland GmbH

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



inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA

Am Saarlarm 1
66740 Saarlouis
Tel.: +49 (0) 6831 – 50 30-0
www.inexio.net



infas geodaten GmbH

Marienforster Str. 52
53177 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 84 96-0
www.infas-geodaten.de



IN-telegence GmbH

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

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



Jesta Digital GmbH

Karl-Liebknecht-Straße 32
10178 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 69 538-0
www.jestadigital.com



Juniper Networks GmbH

Oskar-Schlemmer-Str. 15
80807 München
Tel.: +49 (0) 89 – 203 012 000
www.juniper.net/de



Kellner Telecom GmbH

Siemensstraße 28
70825 Korntal-Münchingen
Tel.: +49 (0) 7150 – 94 30-300
www.kellner-telecom.de



Konzeptum GmbH

Moselweißer Straße 4
56073 Koblenz
Tel.: +49 (0) 261 – 57 909-0
www.konzeptum.de



Live Reply GmbH

Hansaallee 201
40549 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 33 99 05-0
www.reply.de



mcn tele.com AG

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



MediaanABS Deutschland GmbH

Franz-Rennefeld-Weg 2
40472 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 250 510-0
www.mediaan.com



mr. net group GmbH & Co KG

Lise-Meitner-Str. 4
24941 Flensburg
Tel.: +49 (0) 461 – 66 280-0
www.mrnetgroup.com



mr. next id GmbH

Mildred-Scheel-Str. 1
53175 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 969 72-0
www.mrnnextid.com



multiConnect GmbH

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



mvox technologies AG

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



MyPhone GmbH

Kistlerhofstr. 170
81379 München
Tel.: +49 (0) 89 – 20 50 87-0
www.myphone.net



Pan Dacom Direkt GmbH

Dreieich Plaza 1B
63303 Dreieich
Tel.: +49 (0) 6103 – 83 4 83 333
www.pandacomdirekt.de



partner & more AG

General-Guisan-Str. 6
CH-6303 Zug
Tel.: +41 (0) 41 – 229 43 53
www.partnerandmore.net



Power PLUS Communications AG

Am Exerzierplatz 2
68167 Mannheim
Tel.: +49 (0) 621 – 401 65-100
www.ppc-ag.de



Prosodie

150 rue Galliéni
FR-92100 Boulogne-Billancourt
Tel.: +33 (0) 1 46 – 84 11 11
www.prosodie.com



purtel.com GmbH

Paul-Gerhardt-Allee 48
81245 München
Tel.: +49 (0) 89 – 2190 990 9030
www.purtel.com



QSC AG

Mathias-Brüggen-Str. 55
50829 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 66 98-000
www.qsc.de



QuestNet GmbH

Byhlener Str. 1
03044 Cottbus
Tel.: +49 (0) 355 – 357 59 00
www.questnet.de



RTL Interactive GmbH

Picassoplatz 1
50679 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 45 66 0
www.rtlinteractive.de



RWE FiberNet GmbH

Kruppstraße 5
45128 Essen
Tel.: +49 (0) 201 – 12 26 906
www.rwe.com/deutschland



s&g Beratungs- und Planungsgesellschaft mbH

Weierstraße 8
65232 Taunusstein
Tel.: +49 (0) 6128 – 609 22 68
www.seim-partner.de



Sacoin GmbH

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



Juconomy Consulting AG

SBR Juconomy Consulting AG

Nordstr. 116
40477 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 687 888-0
www.sbr-net.com



SCHUFA Holding AG

Kormoranweg 5
65201 Wiesbaden
Tel.: +49 (0) 30 – 60 530 664
www.schufa.de



SCI Service Communication International GmbH

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



Broadband Services

SES Broadband Services S. A.

Château de Betzdorf
L-6815 Betzdorf
Luxemburg
Tel.: +352 (0) 710 – 725 545
www.ses-broadband.com/de



SEVEN PRINCIPLES AG

Im Mediapark 8
50670 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 920 07-0
www.7p-group.com



Simfonics GmbH

Wanheimer Str. 90
40468 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 580 010 51-0
www.simfonics.com



sms eSolutions GmbH

Willi-Bleicher-Str. 9
52353 Düren
Tel.: +49 (0) 2421 – 98 57-0
www.sms-esolutions.de

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



Günther Spelsberg GmbH & Co. KG

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



SprintLink GmbH

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



TDT GmbH

Siemensstr. 18
84051 Essenbach
Tel.: +49 (0) 8703 – 929-00
www.tdt.de



tekit Consult Bonn GmbH

Alexanderstr. 10
53111 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 608 89-0
www.tekit.de



Teleconsult Kommunikationstechnik GmbH Dienstleistungs- und Vertriebsgesellschaft

Kuchengrund 8
71522 Backnang
Tel.: +49 (0) 7191 – 36 68-0
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



telegate AG

Fraunhoferstr. 12a
82152 Planegg-Martinsried
Tel.: +49 (0) 89 – 89 54-0
www.telegate.de



TeleMark Telekommunikationsgesellschaft Mark mbH

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



TeliaSonera International Carrier Germany GmbH

Kleyerstr. 88
60326 Frankfurt/Main
Tel.: +49 (0) 69 – 907 34-0
www.teliasoneraic.com



TKF (BV Twentsche Kabelfabriek)

Spinnerstraat 15
NL-7480 AA Haaksbergen
Tel.: +31 (0) 53 – 573 22 55
www.tkf.nl



TNO Information and Communication Technology

Brassersplein 2
NL-2612 CT Delft
Tel.: +31 (0) 88 – 866 70 00
www.tno.nl



toplink GmbH

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



TSD Telecom Service Deutschland GmbH & Co. KG

Beim Alten Ausbesserungswerk 4
77654 Offenburg
Tel.: +49 (0) 800 – 503 532 700
www.tsd-telecom.de



Utimaco Safeware AG

Germanusstr. 4
52080 Aachen
Tel.: +49 (0) 241 – 16 96-0
www.utimaco.de



Vattenfall Europe Netcom GmbH

Köpenicker Str. 73
10179 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 20 21 55 -100
www.vattenfall.de/netcom


Versatel GmbH

Niederkasseler Lohweg 181-183
40547 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 522 831-00
www.versatel.de


videociety GmbH

Esplanade 38
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 460 01 89-0
www.videociety.de


Viprinet Europe GmbH

Mainzer Straße 43
55411 Bingen am Rhein
Tel.: +49 (0) 6721 – 4 90 30-0
www.viprinet.com


Vodafone GmbH

Ferdinand-Braun-Platz 1
40549 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 533-0
www.vodafone.de/unternehmen


WINGAS GmbH

Postfach 10 40 20
34112 Kassel
Tel.: +49 (0) 561 – 301-14 46
www.wingas.de


Xantaro Deutschland GmbH

Am Sandtorpark 11
20457 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 413 498-0
www.xantaro.net


ZTE Deutschland GmbH

Am Seestern 18
40547 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 563 844-0
www.zte-deutschland.de
www.zte.com.cn



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 2012/2013“ 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 2012/2013:
1.300 Exemplare

Schutzgebühr:
15,00 €

Bildverweis:
© Robert Kneschke -
Fotolia.com

Konzept & Gestaltung:
Punktkom Werbeagentur
Gaulstraße 7 · 51688 Wipperfürth
www.punktkom.de



Hauptstadtbüro:
Neustädtische Kirchstraße 8
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 505615-38
Fax: +49 (0) 30 / 505615-39

Geschäftsstelle:
Frankenwerft 35
50667 Köln
Tel.: +49 (0) 221 / 37677-25
Fax: +49 (0) 221 / 37677-26

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

Sie erreichen uns auch per E-Mail unter: vatm@vatm.de

www.vatm.de



VERSATEL VERBINDET.

Versatel ist führender Glasfaserinfrastrukturanbieter in Deutschland, fokussiert auf Kunden mit hohen Qualitäts- und Bandbreitenansprüchen.

Weitere Informationen unter:
www.versatel.de



Mehr als 50.000 km
Glasfasernetz für zuverlässige
Kommunikationslösungen

versatel