

Mit freundlicher Unterstützung von









Ihr Spezialist im Forderungsmanagement.

GFKL betreut ein Forderungsvolumen von derzeit rund 20.2 Milliarden Euro.

Als drittgrößter Anbieter von Forderungsmanagement-Dienstleistungen für den Telekommunikationssektor finden wir auch für Sie die richtige Lösung.

WIR SIND IHR SPEZIALIST FÜR:

- klassisches Inkasso / Auslandsinkasso
- Outsourcing
- Portfoliomanagement
- Datenmanagement
- Forderungskauf
- E-Commerce-Lösungen

Standard & Poor's verlieh erneut das höchste Ranking als Servicer "Strong, Outlook Stable"

Risiken minimieren – Kosten senken – Erträge steigern. Durch die Übertragung Ihres Forderungsmanagements an die Experten von GFKL

SPRECHEN SIE UNS AN!

GFKL | Financial Services AG Am EUROPA-CENTER 1b | 45145 Essen

www.gfkl.com

Fon +49 201 102-1162 Fax +49 201 102 110-2256 Mail vertrieb@gfkl.com

VATM-Themen 2015

Wettlauf I

KOMMUNAL ERRICHTETE GLASFASERNETZE:

EIN GEWINN FÜR ALLE Der Breitbandausbau 2018 ist erst der Regulierung für Call-by-Call nicht aus den Augen verlieren Anfang auf dem Weg zur vernetzten Gesellschaft

> RECHTSSICHERHEIT FÜR NETZ-NUNG IST LÄNGST ÜBERFÄLLIG.

Offenes Internet schützen und zu-WERKSEITIGE FERNSEHAUFZEICH- GLEICH QUALITÄTSGESICHERTE DIENSTE UND INNOVATIVE ANWENDUNGEN ER-MÖGLICHEN.

DIE DIGITALE SPALTUNG VERHINDERN

"Ihre Stimme in Europa wird in Brüssel immer als willkommener Denkanstoß wahrgenommen. Wir hoffen daher, dass Sie sich weiterhin so engagiert in die bevorstehenden Diskussionen um eine wettbewerblich organisierte, aber auch innovative Digitalwirtschaft in Europa einbringen werden."

Andrus Ansip, EU-Vizepräsident Digitaler Binnenmarkt und Günther Oettinger, EU-Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft

Der Aufbau eines flächendeckenden und leistungsfähigen Breitbandnetzes ist die Basis für die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands.

Telekom muss zur Vorabgenehmigung der Vorleistungspreise verpflichtet bleiben Günstige und verbraucher-

"Ich setze (...) auf die weitere Partnerschaft mit dem VATM." Alexander Dobrindt, Bundesminister für Verkehr und digitale

freundliche Kommunikation in der globalisierten Welt durch infrastrukturbasierte CbC-Dienste

Infrastruktur

Realität wird Industrie 4.0 nur mit Glasfaser

Digitale Agenda zu Preisen kann nur m gangsregulierung n erfolgreich umgese

"Dabei müssen wir stärker als bisher fragen, wie eine angemessene und ausgewogene Regulierung von Netzbetreibern und von Dienstanbietern ohne eigenes Netz aussehen kann. (...) Zu allen aktuellen Fragestellungen (...) wird mein Haus auch weiterhin den Konstruktiven Dialog mit dem VATM suchen."

Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel

Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

	2013	2014	Veränderung
Umsätze	32,8 Mrd.€	32,3 Mrd.€	- 1,52 %
Investitionen	3,5 Mrd.€	3,6 Mrd.€	+ 2,86 %
Anzahl DSL-Anschlüsse (ohne Reseller)	10,7 Mio.	10,5 Mio.	- 1,87 %
Haushalte mit FTTB/H versorgbare Haushalte	1.348.000	1.598.000	+ 18,55 %
Anschlüsse nachfragender Haushalte	367.000	385.000	+ 4,9 %
Anteil der nachfragenden Haushalte	27,2 %	24,1 %	- 11,39 %
Gesamtvolumen Breitband-Internet-Verkehr Festnetz	7,1 Mrd. GB	9,3 Mrd. GB	+ 30,99 %
Gesamtvolumen Datenverkehr Mobilfunk	267 Mio. GB	395 Mio. GB	+ 47,94 %
Realisierte Sprachanschlüsse über VoIP			
Anteil der Kunden von Wettbewerbern	55,4 %	69,5 %	+ 25,45 %
Anteil der Kunden der Telekom	1,8 %	19,4 %	+ 977,77 %

Die VATM-Mitglieds-unternehmen bedienten 2014 rund 80 Prozent der Festnetz-Breitbandkunden aller Wettbewerber der Telekom. (Quelle: VATM-Marktstudie,

Oktober 2014)

ı	n	h	a	lt.
	•		u	ľ

Vorwort, Martin Witt, Präsident des VATM, Vorstandsvorsitzender 1&1 Telecommunication	n AG 8
Ausblick 2015, Jürgen Grützner, Geschäftsführer VATM	10
Im Fokus: Europa	
Gastbeitrag Andrus Ansip, EU-Vizepräsident Digitaler Binnenmarkt und	
Günther Oettinger EU-Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft	14
Gastbeitrag Erzsébet Fitori, Director ECTA	
Statement Michael Hattermann, Leiter VATM-Büro Brüssel	
Im Fokus: Deutschland	
Gastbeitrag Alexander Dobrindt MdB, Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastru	ktur 20
Gastbeitrag Sigmar Gabriel MdB, Bundesminister für Wirtschaft und Energie	21
Gastbeitrag Cornelia Rogall-Grothe, Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern	und
Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik	22
Statement Sarah Neumeyer, Leiterin politische Kommunikation VATM-Büro Berlin	24
Im Fokus: Internationale Märkte	
Statement Dr. Axel Spies, Morgan, Lewis & Bockius, Washington DC,	
VATM-"Washington-Office"	26
Regulierung sichert den Breitbandausbau	
Gastbeitrag Dr. Wilhelm Eschweiler, Vizepräsident der Bundesnetzagentur	
Gastbeitrag Dr. Karl-Heinz Neumann, ehemaliger Geschäftsführer und Direktor des WIK	30
Themen, die den Markt bewegen	
-> Digitales Deutschland	
Statement Toni Cheng, CEO Huawei Technologies Deutschland GmbH	
Statement Marcus Vengels, Geschäftsführer Mediaan ABS Deutschland GmbH	
Statement Jürgen Hermann, Vorstandsvorsitzender QSC AG	34
-> Netzneutralität	
Statement Dr. Christoph Clément, Director Legal, Regulatory & Corporate Security,	
Mitglied der Geschäftsleitung Vodafone GmbH	35
-> Automatisierter Anbieterwechsel	
Statement Elmar Körner, Geschäftsführer XConnect GmbH	36
-> Cloud-Anwendungen/Hosting	
Statement Nina Wegner, Vice President Strategic Transformation	
Europe BT Global Services und Mitglied der Geschäftsführung von BT Germany	37

Statement Oliver Jansen, Director Marketing & Productmanagement	
ecotel communication ag	38
Statement André von Appen, Geschäftsführer ECT Vertriebs- und Servicegesellschaft mbH	39
-> Planungssicherheit im Steuerrecht	
	10
Statement Christian Plätke, Geschäftsführender Gesellschafter IN-telegence GmbH	40
-> Smart Meter/Smart Grid	
Statement Ingo Schönberg, Vorsitzender Power Plus Communications AGAG	41
-> Social Media	
Statement Dr. Clara Beutner, Senior Consultant Allolio & Konrad	
Partnerschaft Unternehmensberater	42
Statement Dr. Sabine Holicki, Consultant Partner GVSB - Gesellschaft für	
Vertrieb Strategie Beratung	43
-> Multichannel-Kundendialog	
Statement Joachim Reinhardt, Geschäftsführer dtms GmbH	44
Breitbandförderung in den Bundesländern: Quo Vadis	
Gastbeitrag Michael Reiss, Ministerium für Ländlichen Raum und	
Verbraucherschutz Baden-Württemberg	46
Gastbeitrag Dr. Martin Riemer-Streicher, Referatsleiter Kommunikationswirtschaft,	
Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr und	
Klaus Ohlig, Referent für Breitbandpolitik und -strategie, Niedersächsisches Ministerium	
für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr	47
Rainer Helle, Leiter des Referates Telekommunikation, Informationswirtschaft und Post im	
Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein	48
Festnetz und Breitbandausbau	
Statement Johannes Bisping, Geschäftsführer Bisping & Bisping GmbH & Co. KG	50
Statement Michael Gadow, Geschäftsführer e.discom Telekommunikation GmbH	
Statement Thorsten Klein & David Zimmer, Persönlich haftende Gesellschafter inexio KGaA.	
Statement Uwe Nickl, CEO Pepcom Gruppe	
Statement Dr. Ernst-Olav Ruhle, Vorstand SBR-net Consulting AG und	
Matthias Ehrler, Principal SBR-net Consulting AG	54
-> Vectoringtechnologie	
Statement Kai Seim, geschäftsführender Gesellschafter	
s&g Beratungs- und Planungsgesellschaft mbH	55
Statement Norbert Westfal, Geschäftsführer EWE TEL GmbH	

_

Datensicherheit und -schutz im Interesse des Verbrauchers	
Statement Markus Michels, Geschäftsführer Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mb	H.86
Statement Markus Mertes, Direktor Marketing PAV Germany GmbH / Panda Security	87
Statement Michael Pickhardt, Geschäftsführer TDT GmbH	
Markt, Meinung und Entwicklungen	
Statement Knut Balzer, Büro für Deutsche Vermögensberatung	90
Statement Thilo Knuppertz, Geschäftsführer BPM&O GmbH	
Statement Dr. Lutz Reingen, Head of Key Account Management	
coeo Inkasso GmbH & Co. KG	92
Statement Kamyar Niroumand, Vorstandsvorsitzender GFKL Financial Services AG	93
Statement Alexander Kaczmarek, Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH	
Statement Dr. Florian Pagenkemper, Rechtsanwalt und Geschäftsführender Gesellschafter	
KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim Rechtsanwaltsgesellschaft mbH	95
Statement Sven Wißmann, Senior Consultant Sopra Steria Consulting	96
Kooperationen: Perspektiven 2015	
Statement Dr. Peter Charissé, Geschäftsführer ANGA COM	98
Statement Eric Schneider, 1. Vorsitzender M2M Alliance e.V	
Kommunikation 2014	
Corinna Keim, Leiterin Kommunikation und Presse	100
Der VATM	
Der Verband stellt sich vor	102
Das Präsidium des VATM	104
Das erweiterte Präsidium des VATM	108
Geschäftsstelle und Ansprechpartner	
Die Mitgliedsunternehmen des VATM	



Martin Witt Präsident des VATM und Vorstandsvorsitzender der 18.1 Telecommunication AG

Vorwort

Den Breitbandausbau gemeinsam gestalten

"Die einfache Lektion der Geschichte ist, dass der Wettbewerb Bereitstellung und Netzinnovation anfeuert – das galt gestern und wird auch morgen wahr sein", sagte im vergangenen Jahr Tom Wheeler, Chef der amerikanischen Regulierungsbehörde FCC. Die USA entdecken also beim Breitbandausbau gerade den Wettbewerb und seine Bedeutung für Volkswirtschaft und Verbraucher neu. Das Absurde ist: In den USA schaut man nach Europa als Vorbild, um mehr Wettbewerb in den Markt zu bekommen. Und in Brüssel will man teils sehenden Auges die Fehler der USA in den vergangenen 15 Jahren wiederholen.

In Deutschland und in Europa stehen wir vor zentralen politischen Weichenstellungen und Regulierungsentscheidungen. Wir haben hierzulande seit der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes viel erreicht – am Ziel sind wir jedoch noch lange nicht. Wer dachte, wir hätten die Zeiten von Monopolen lange hinter uns gelassen, muss stattdessen so manchen Vorstoß wohl mit dem Ruf nach einer Re-Monopolisierung übersetzen.

Richtig ist: Wir brauchen eine europäische digitale Strategie. Dabei dürfen wir uns aber politisch nicht von Angstszenarien treiben lassen, sondern fundierte Analysen und die Betrachtung langfristiger Auswirkungen müssen unsere Leitschnur sein.

Was die europäische Wirtschaft braucht, sind differenzierte politische Lösungsansätze für die unterschiedlichen Herausforderungen in den EU-Mitgliedstaaten. Pauschale Scheinlösungen würden den Markt schwächen und dem Wirtschaftsstandort Europa schaden. Für Deutschland, aber auch in anderen europäi-

schen Ländern, ist einer der wichtigsten Treiber des Breitbandausbaus die Investitionskraft der Wettbewerber. Daher werden wir auch 2015 im intensiven Austausch mit unseren Gesprächspartnern in Berlin und Brüssel sowie bei der Bundesnetzagentur für wettbewerbsfreundliche Entscheidungen werben.

Um die anstehenden Herausforderungen gemeinsam zu meistern, ist es wichtiger denn je, in Berlin und Brüssel geschlossen aufzutreten und mit einer starken Stimme zu sprechen. Diese starke Stimme ist und bleibt der VATM. Für die Zukunftsfähigkeit der Branche ist er wichtiger als je zuvor. Als stärkster Verband der Telekommunikationsbranche vereint er alle Geschäftsmodelle und demonstriert dabei, wie vielfältig, leistungsstark und erfolgreich der Wettbewerb in Deutschland ist.

Von dieser Vielfalt und den anstehenden Herausforderungen zeugt auch das vorliegende Jahrbuch. In guter Tradition bietet es eine umfassende Bilanz und einen Ausblick für Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland. Die Beiträge sind damit Spiegelbild der Entwicklungen und möglicher neuer Chancen, die sich in unserer Branche abzeichnen. Und wie immer soll das Jahrbuch auch zum weiteren Diskurs und konstruktiven Dialog anregen.

Ich wünsche Ihnen eine spannende und interessante Lektüre.

Martin Witt

Light Light







Jürgen Grützner Geschäftsführer des VATM

Ausblick

Digitalisierung und Breitbandausbau brauchen faires Level Playing Field

"Ein Ausbaumonopol für nur einen

Investor für ganz Deutschland darf

es keinesfalls geben"

Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in Deutschland ist nach wie vor ein Erfolgsmodell, auch und gerade was die Investitionen in den Breitbandausbau angeht. Mehr als die Hälfte der Investitionen trugen, wie seit vielen Jahren, auch in 2014 die Wettbewerber der Telekom in Deutschland – 3,6 Milliarden Euro. Seit der Marktliberalisierung haben sie 61,9 Milliarden Euro investiert. Damit liegen wir an der Spitze in Europa. Voraussetzungen für Investitionsbereitschaft sind aber verlässliche und investitionsfreundliche Rahmenbedingungen. Diese dürfen nicht aufs Spiel gesetzt werden. Rufe, etwa nach Regulierungsabbau, gefährden sogar den dringend notwendigen Breitbandausbau in Deutschland.

Vectoring-Monopol der Telekom verhindern

Mit großer Sorge betrachten wir die aktuellen massiven und wettbewerbsfeindlichen Verdrängungsstrategien der Telekom. Mit einem unlängst eingereichten

Regulierungsantrag versucht die Telekom, ein Ausbaumonopol mit Vectoring im Kern-

bereich der Regulierung in Deutschland an den sogenannten Hauptverteilern (HVt) – den rund 8.000 zentralen Vermittlungsstellen der Telekom – zu schaffen. Hierfür gibt es (volks-) wirtschaftlich keinen vernünftigen Grund, da auch hier der Ausbau von allen investierenden Unternehmen gemeinsam vorangetrieben werden kann – ohne neue Technologien zur Wettbewerbsverdrängung zu missbrauchen.

Bislang steht die Vectoring-Technologie allen Investoren in Deutschland offen, wenn sie die Glasfaser in noch nicht oder nur schlecht versorgte Gebiete bringen und dabei bestimmte Auflagen des Regulierers erfüllen. Dort wo Investoren bereits Glasfaser ausgebaut haben oder weiter ausbauen wollen, müssen die bereits regional verfügbaren Investitionsmittel weiterhin genutzt werden dürfen. Gerade auch auf dem Land müssen die Wettbewerber dort weiter arbeiten und investieren dürfen, wo sie bereits beträchtlich in den Breitbandausbau investiert haben.

Genau dies sollen die geltenden Vectoring-Regeln sicherstellen. Ein Ausbaumonopol für nur einen Investor für ganz Deutschland braucht es nicht und darf es keinesfalls geben. Besonders schade ist, dass die Telekom Deutschland wieder einmal eine Chance verspielt hat, zu beweisen, dass sie als Wettbewerber im Markt erwachsen geworden ist und bereit ist, kommerziell zu verhandeln – auf Basis der bestehenden gemeinsam gefundenen Vectoring-Regeln. Wieder versucht sie mit geradezu abenteuerlichen Argumentationen und absurden Zahlenspielen die Politik zu instrumentali-

sieren und letztlich zu missbrauchen. Kein Wettbewerber hat sich je getraut, der Politik zu erzählen, dass

die Aufrüstung der HVt die Versorgung gerade auf dem Land verbessert. Jeder weiß, dass die 500 Meter um die HVt gut versorgt sind und weit davon entfernte Kabelverzweiger das Problem sind. Und die dabei von der Telekom ins Spiel gebrachte Zahl von 135.000 betroffenen Anschlüsse der Konkurrenten soll das tatsächliche strategische Ziel nur verschleiern. Es sind tatsächlich fast sechs Millionen Haushalte davon betroffen, die von den Konkurrenten nicht mehr direkt adressiert werden können.

Diese Vorstöße stellen auch einen Verstoß gegen die Ziele der Netzallianz dar und konterkarieren deren Arbeit. Sie sind Gift für den zügigen, zukunftsfähigen und marktwirtschaftskonformen Breitbandausbau in Deutschland. Wieder einmal zerstören sie dringend benötigte Planungssicherheit für die Investoren, entwerten bereits getätigte Investments und schaden den Zielen der Bundesregierung. Wir erwarten von der Politik daher eine schnelle und glasklare Absage an derartige, immer wiederkehrende, Monopolvorstöße.

Politische Herausforderung: Digitalisierung und Breitbandausbau

Um Europa gegenüber den USA und Asien wettbewerbsfähiger zu machen, brauchen wir eine europäische digitale Strategie und einen starken europäischen Binnenmarkt. Der Ausbau der Netzinfrastruktur bildet hierfür die Basis.

Daher muss der Breitbandausbau jetzt endlich zielgerichtet vorangetrieben werden. Die Frage dabei ist: Wie holen wir die Investoren nach Europa? Und mit Investoren sind hierbei nicht jene gemeint, die lediglich Geld in Aktien

großer Unternehmen stecken, sondern diejenigen, die auch Risiken eingehen und tatsächlich in Europa ausbauen. Die entscheidende Voraussetzung da-

für ist einfach: Wer baut, darf am Ende nicht der Dumme sein. Wettbewerb und Infrastrukturausbau in ganz Europa leiden aber unter Unsicherheit bei der Zugangsregulierung und teilweise extrem hohen regulierten Preisen, die den Weiterbetrieb alter Kupferleitungen noch immer fördert statt beendet.

Solange wir an die Telekom Deutschland fiktive Neubaupreise für alte Kupferleitungen zahlen müssen – rund eine Milliarden Euro pro Jahr – bremst das den Ausbauanreiz bei Telekom Deutschland und bei den Wettbewerbern gleichermaßen.

Wie nutzt Regulierung dem Investitionsklima?

Bei allen Gedankenspielen über den richtigen Rahmen muss das Investitionsklima insgesamt im Fokus stehen. Es geht dabei um die Frage nach dem größten Gesamtnutzen. Wir müssen uns also fragen: Wie nutzt Regulierung dem Investitionsklima? Und nicht immer nur: Schadet der Fortbestand von Regulierung vielleicht einem Ex-Monopolisten bzw. hilft der Regulierungsabbau einseitig einem Ex-Monopolisten? Denn der Abbau von Zugangsregulierung schafft keinen gesamtwirtschaftlichen Nutzen, sondern begünstigt allein die vertikal integrierten Ex-Monopolisten.

Allen muss klar sein: Wer Glasfaser ausbaut und bis in die Dörfer treibt, kann dies nur tun, wenn er am Kabelverzweiger im Dorf auf die letzten Meter Kupferkabel der Telekom zugreifen kann. Ein Ausbau an der Telekom vorbei direkt ins Haus ist nicht flächendeckend schnell

> möglich und daher keine Alternative zur Erreichung der Breitbandziele. Eine Rücknahme der Zugangsregulierung schadet daher dem Wettbewerb und da-

mit genau den Playern, die dringend für Innovation und Digitalisierung in Europa benötigt werden.

Aus Ex-Monopolisten werden keine neuen Googles

"Eine Rücknahme der

Zugangsregulierung schadet

dem Wettbewerb."

Es ist ein Trugschluss, wenn man glaubt, man könne durch einen Abbau von Zugangsregulierung aus den Ex-Monopolisten ernsthafte europäische Gegenspieler zu Google und Co. machen. VATM-Präsident Martin Witt (r.) und Vizepräsident David Zimmer (l.) mit BMVI-Staatssekretär Rainer Bomba beim VATM-Tele-Kompass Berlin-Mitte zur Digitalisierung in Deutschland im März (Foto: Frank Ossenbrink)



Beim fünften VATM-Glasfasertag im November diskutierte die TK-Branche mit namhaften Gästen aus Finanzwirtschaft, Verwaltung und Politik über Regulierung, Markt, Finanzierung und Konzepte für einen erfolgreichen und möglichst flächendeckenden Glasfaserausbau in Deutschland. Entscheidend für die digitale Zukunft Europas wird es dagegen sein, dass es der europäischen Politik gelingt, Chancengleichheit – ein jeweils marktspezifisches Level Playing Field für die gesamte europäische ITK-Industrie – zu

schaffen. Hier spielen staatli-"Entscheidend für die digitale che Beihilfen, aber auch leichtere Risikokapitalbeschaffung, Zukunft Europas: ein jeweils wie z.B. in den USA und Asien, marktspezifisches Level Playing ebenso eine zentrale Rolle wie Field für die gesamte euroder Rechtsrahmen im Bereich Daten-, Urheber- und Verbraucherschutz. Ein regulier-

ter Zugang zu TK-Infrastruktur verhindert ein Level Playing Field keineswegs, er unterstützt vielmehr europaweite innovative Dienste für Privatkunden, vor allem aber für Geschäftskunden und für den Industriebereich.

Mit E-Government und Co. zu besserer "TakeUp-Rate"

Das zentrale politische Ziel muss sein, das Engagement aller Investoren in den Breitbandausbau zu verbessern, innovative Dienste voranzutreiben und die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Wirtschaft zu stärken. Der europäische Weg kann nicht über höhere Preise für die gleiche Leistung führen, sondern muss über höhere Einnahmen für attraktive neue Dienste gehen. Ein Kernproblem ist die heute oftmals noch geringe Zahlungsbereitschaft der Endkunden für sehr hohe Bandbreiten und der damit verbundenen, zu geringen, "TakeUp-

> Rate". Die Politik muss hier auch ein Stück weit umdenken und ihr Augenmerk und ihr konkretes Handeln verstärkt auf die Treiber des Breitbandausbaus richten. Fragen

der Sicherheit, der Netzneutralität, verbesserte Medienangebote, digitale Verwaltung und schnelle Technologiefortschritte sind solche zentrale Treiber einer verbesserten "TakeUp-Rate" und damit des Breitbandausbaus.

Im Wettbewerb zur Digitalisierung

päische ITK-Industrie"

Nicht die Stärkung von Oligopolen, sondern Innovationskraft und das Nebeneinander kleiner mittelständischer Unternehmen mit weltweiten Playern sichern den nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg und einen Technologieausbau weitgehend ohne milliardenschwere Steuerbelastungen der Bürger. Insbesondere in Deutschland ist der Wettbewerb ausreichend stark, um den Breitbandausbau wesentlich und aus eigener Kraft voranzutreiben. Hier führt der Wettbewerb zweifach zu weiteren Investitionen in den Glasfaserausbau: entweder durch den Wettbewerber selbst oder den Incumbent, weil er durch den Wettbewerb getrieben wird. Der Ausbau, auch in ländlichen Regionen, erfolgt gerade dank der Wettbewerber am schnellsten, am effizientesten und so weit wie möglich ohne Fördermittel. Die politische Förderung fairen Wettbewerbs und eines fairen Level Playing Fields, also von Chancengleichheit, erzeugt damit höchstmöglichen Nutzen für die Wirtschaft, für die Bürger und

somit für die gesamte Gesellschaft, ohne dass es zu einer Beeinträchtigung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Incumbents kommt.

Europa schafft die Digitalisierung aufgrund starken Wettbewerbs, nicht aufgrund politisch geschützter Oligopole. Oligopole sind Teil des Problems und nicht Teil der Lösung.

Unterstützung für den Innovationsmotor Mittelstand

Der Mittelstand soll auch in Zukunft ein bedeutender Treiber wichtiger Innovationen sein. Wir dürfen unseren Markt nicht allein den Global Playern überlassen. Digitale Technologien und Dienstleistungen eröffnen kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) die Möglichkeit, Kommunikationstechnologien wertschöpfend einzusetzen und erschließen ihnen neue Tätigkeitsfelder. Der VATM beteiligt sich daher gemeinsam mit Verbundpartnern aus Hochschule und ITK-Wirtschaft aktiv an dem Aufbau einer neuen KMUorientierten TK-Dienstmanagement-Plattform mit dem Namen "Symphony", welche - im Rahmen der Hightech-Strategie 2020 - vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert wird.

Die Plattform "Symphony" soll es Kunden ermöglichen, TK-Dienste individuell auszuwählen, zu kombinieren und zu verwalten, ohne jeden Geschäftsvorfall mit jedem einzelnen Anbieter separat abwickeln zu müssen (One Face To The Customer). Zugleich werden damit die Anbieter und ihre Angebote erstmals für potenzielle Kunden leicht vergleichbar. Auch der Kundenservice, etwa das Billing- oder das Störungsmanagement, erfolgt in vereinheitlichter Form über die Plattform. Symphonie ist ein Forschungsprojekt. Es steht für die Investitionskraft der Branche, für offene Plattformen und für Mittelstandspolitik statt Oligopolförderung.



Zahlreiche Vertreter aus den Reihen der VATM-Mitgliedsunternehmen, aus Ministerien, der Bundesnetzagentur, der Politik und den Medien feierten auch 2014 auf dem traditionellen CeBIT-Abend des Verbandes.

Nationaler

IT-Gipfel 2014

beiten und Leben im digitalen War

VATM-Geschäftsführer Jürgen Grützner auf dem Nationalen IT-Gipfel 2014 in Hamburg. Der VATM hat den Gipfelprozess intensiv vorbereitet und begleitet. So war der Verband in wichtigen Arbeitsgruppen des Gipfelprozesses durch seinen Präsidenten Martin Witt und Norbert Westfal vertreten und konnte wesentliche Anforderungen, Grundlagen und Perspektiven für die künftige digitale Entwicklung mitformulieren. Der VATM begrüßt ausdrücklich die Fortsetzung des intensiven Dialogs auf allen netzpolitischen Ebenen über die künftige digitale Entwicklung. (Foto: Frank Ossenbrink)



Große Resonanz: Die zentralen Kennzahlen des deutschen TK-Marktes 2014 erläuterte Prof. Dr. Torsten J. Gerpott, Dialog Consult, im Auftrag des VATM auf der Pressekonferenz im Oktober 2014.



EU-Kommissar für Digitale Wirtschaft und

Gesellschaft, Günther Oettinger, besuchte

die Netzallianz Digitales Deutschland. Im





Andrus Ansip EU-Vizepräsident Digitaler Binnenmarkt

Im Fokus: Europa

Gastbeitrag

Europa muss wieder Marktführer im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie werden

Zunächst erlauben Sie uns, diese Gelegenheit zu nutzen, um den Mitgliedern des VATM für einen konstruktiven Gedankenaustausch im Jahr 2014 zu danken. Ihre Stimme in Europa wird in Brüssel immer als willkommener Denkanstoß wahrgenommen. Wir hoffen daher, dass Sie sich auch in 2015 weiterhin so engagiert in die bevorstehenden Diskussionen um eine wettbewerblich organisierte, aber auch innovative Digitalwirtschaft in Europa einbringen werden.

Europa im Wandel

Als Teil der neuen Kommission nehmen wir unsere Arbeit zu einer Zeit auf, zu der die Wirtschaft Europas vor entscheidenden Weichenstellungen steht. Die zunehmende Digitalisierung bietet enorme Chancen, stellt uns aber auch vor einige Herausforderungen. Als Vizepräsident der Europäischen Kommission zuständig für den Digitalen Binnenmarkt und als Kommissar zuständig für die Digitale Wirtschaft und Gesellschaft stehen wir beide in besonderer Verantwortung, unseren Beitrag für einen stabilen Wachstumskurs zu leisten. Es ist unser Ziel, Europa wieder zu einem Marktführer im Bereich der Informations- und Kommunikationstechnologie zu machen, ausgerüstet mit dem notwendigen Werkzeug, um in einer globalen digitalen Wirtschaft und Gesellschaft erfolgreich zu bestehen.

Um das zu erreichen, müssen wir die sich uns bietenden Gelegenheiten besser nutzen, gerade im Bereich der digitalen Technologien, die keine Grenzen kennen. Wenn wir ein vernetztes digitales Europa schaffen, können wir allein in den nächsten 5 Jahren ein zusätzliches Wachstum von bis zu 250 Milliarden Euro generieren und Hunderttausende neuer Jobs, vor allem für jüngere Arbeitssuchende, schaffen.

Netzausbau und Netzmodernisierung als Grundvoraussetzung

Dabei ist eines besonders wichtig: Wir müs-

sen die richtigen Rahmenbedingungen für Innovation und Investitionen schaffen. Denn Investitionen in den Ausbau des Breitbandes und die damit verbundene Vernetzung unserer Bürger und Unternehmen haben einen immensen Multiplikatoreffekt. Allerdings ist es in Anbetracht des riesigen Investitionsvolumens auch klar, dass der notwendige Netzausbau nicht ohne einen anreizschaffenden und fairen Regulierungsrahmen erfolgen wird. Was Investoren brauchen, um langfristige Investitionsentscheidungen treffen zu können, sind Stabilität und Vorhersehbarkeit von regulatorischen Entscheidungen. Das gilt sowohl für Investitionen der etablierten, aber auch der alternativen Betreiber. Ohne einen bestimmten Grad an Gewissheit werden sich die notwendigen Investitionen von beiden Seiten nicht stemmen lassen. Es gilt, ein funktionierendes Gleichgewicht zu finden zwischen einer Förderung des Investitionswettbewerbs einerseits und andererseits einem regulatorischen Rahmen, der Investitionen in den Netzausbau überhaupt erst attraktiv macht.

Was den letzten Punkt angeht, ist ein ausreichendes Maß an Flexibilität notwendig. Wir wollen, was den Wettbewerb im Telekommunikationssektor angeht, sicher nicht die Uhr zurückdrehen. Dafür haben wir zu hart gearbeitet. Es ist auch klar, dass es ohne Wettbewerb keine Innovation gibt. Das sehen wir tagtäglich in einer großen Anzahl von Mitgliedstaaten, wo bedeutende Investitionen in den Ausbau von Hochgeschwindigkeitsbreitband gerade dort zu sehen sind, wo ein gewisser Grad an Infrastrukturwettbewerb herrscht. Wir glauben daher, dass uns dieser schwierige Spagat zwischen Investitionsanreizen durch Flexibi-

lität und dem Bekenntnis zu nachhaltigem Wettbewerb gelingen wird.

Beispiel: Unsere Empfehlung von letztem Jahr zu einheitlichen Nicht-Diskriminierungsverpflichtungen und Kostenrechnungsmethoden zur Förderung des Wettbewerbs und zur Verbesserung des Umfelds für Breitbandinvestitionen. Diese Empfehlung basiert letztlich auf

drei miteinander verbundenen Säulen. Zum einen zielt sie darauf ab, ein stabiles und vorhersehbares Preisumfeld für Breitbandpreise des "alten" Kupfernetzes zu schaffen, auf der Basis eines effizienten Betreibers.

Gleichzeitig sollen aber Nicht-Diskriminierungsregeln so gestärkt werden, dass alternative Betreiber bei den Bedingungen für den Netzzugang mit den etablierten Betreibern gleichgestellt werden. Der von der Empfehlung favorisierte weitreichende Ansatz einer Gleichwertigkeit des Inputs (oder Equivalence of Input, EoI) soll somit den Wettbewerbsdruck erhöhen. Letztlich soll den Netzwerkbetreibern dann aber in den Fällen, in denen diese Nicht-Diskriminierungsregeln empfehlungskonform angewandt werden, die oben bereits erwähnte notwendige Flexibilität zugestanden werden.

Konsistente Regulierung innerhalb der EU – Die Chancen eines wirklichen Binnenmarkts für unseren Sektor

Die notwendigen Voraussetzungen für Wachstum und Wettbewerb können wir nur gemeinsam auf europäischer Ebene setzen. Daher sind nicht nur die nationalen Regulierungsbehörden gefordert, daran mitzuarbeiten, sondern auch wir in der Kommission und unsere Kollegen im GEREK (Gremium Europäischer Regulierungsstellen für elektronische Kommunikation).

Gemeinsam stehen wir in der Verantwortung, durch eine konsistente Anwendung des regulatorischen Rechtsrahmens ein investitionsfreundliches Umfeld in der gesamten EU zu schaffen. Nur wenn wir es ernst meinen mit einem Binnenmarkt, können unsere europäischen Technologie- und Kommunikationsunternehmen im globalen Wettbewerb bestehen. Für uns in der EU-Kommission heißt das vor allem,

Regulierung dort zurück-

nehmen, wo der Wettbe-

werb im Markt dauerhaft

die Ordnungsfunktion

übernehmen kann

dass wir den einheitlichen Rechtsrahmen auch konsequent durchsetzen müssen. Natürlich sind wir uns bewusst, dass die nationalen Regulierer einen gewissen Spielraum brauchen, um den nationalen Besonder-

heiten Rechnung zu tragen. Allerdings werden wir in Zukunft noch mehr darauf achten, dass der Markteingriff der nationalen Regulierer soweit wie möglich europaweit koordiniert wird. Eine unterschiedliche Regulierungsintensität, die nicht durch unterschiedliche Marktbedingungen gerechtfertigt ist, schadet unserem Binnenmarkt und damit letztlich nicht nur europäischen Verbrauchern, sondern allen europäischen Unternehmen.

Wer Deregulierung fordert, muss Wettbewerb fördern

Weiterhin sollten wir auch an unserer bisherigen Maxime festhalten, Regulierung dort zurückzunehmen, wo der Wettbewerb im Markt dauerhaft die Ordnungsfunktion übernehmen kann. Regulieren nur des Regulierens willen kann nicht der richtige Ansatz sein. Deregulierung bedeutet aber nicht Rücknahme des Wettbewerbsdrucks. Im Gegenteil, wir befürworten eine Deregulierung von Märkten nur dort, wo genügend Wettbewerbsdruck auch ohne einen ordnungspolitischen Eingriff be-



Günther Oettinger EU-Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft

Im Fokus: Europa

Die im Oktober verabschiedete überarbeitete Märkteempfehlung entspricht genau dieser Maxime - sie baut darauf auf, dass immer mehr Marktbereiche nicht mehr sektorspezifisch geregelt werden, eben weil genug Wettbewerb vorhanden ist. Weniger Regulierung ist somit eine direkte Konsequenz der erfolgrei-

chen Einführung und Förderung von dauerhaftem Wettbewerb in unserem Sektor. Dieses Mehr an Wettbewerb wird unsere europäischen Unterneh-

men aber auch zu mehr Innovation und der Entwicklung neuer Geschäftsideen zwingen. Gerade auf dem Weltmarkt brauchen europäische Firmen innovative Ideen und Produkte. Wie Sie sehen, führt mehr Wettbewerb zu mehr Innovation und damit zu einer stärkeren Position Europas in der Welt.

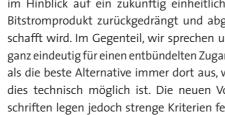
Wir müssen mit den technischen Entwicklungen in unserem Sektor Schritt halten, damit sich die Regulierung auf hartnäckige strukturelle Wettbewerbsprobleme und auf die Förderung von Investitionen konzentrieren kann. Das bedeutet aber auch, dass in den Bereichen, in denen weiterhin Zugangsprobleme herrschen, wir auch weiter regulieren müssen. In dieser Hinsicht war es uns wichtig, in der neuen Märkteempfehlung die Grenzen der Breitbandmärkte neu zu definieren, um den bürokratischen Aufwand auf das für einen wettbewerbsbestimmten Zugang zum Breitbandnetz und für Investitionen unbedingt notwendige Maß zu beschränken.

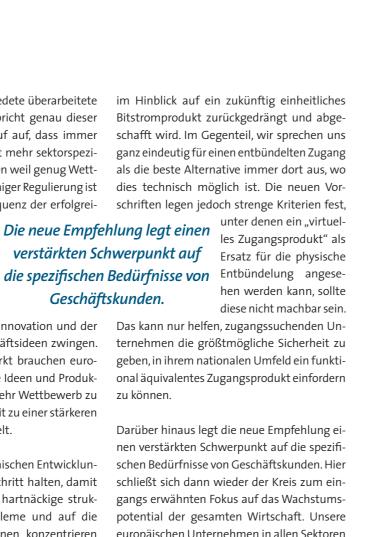
Um allerdings ein scheinbar immer noch bestehendes Missverständnis endgültig aus dem Weg zu räumen: Die Anpassung der Breitbandmärkte an neue Technologien wird nicht zur Folge haben, dass nationale Entbündelung

Foto: European Commission

zu können.

europäischen Unternehmen in allen Sektoren brauchen als Lebensader den Zugang zu einer funktionierenden Internet- und Breitbandinfrastruktur. Nur so werden wir gemeinsam in der Lage sein, unsere Wirtschaft für die Anforderungen des digitalen Zeitalters fit zu









18



Erzsébet Fitori
Director, European Competitive
Telecommunications Association (ECTA)

Der VATM ist bereits seit 2007 stärkstes nationales Mitglied im europäischen Wettbewerberverband ECTA. Die intensive Zusammenarbeit und Kooperation zwischen VATM und ECTA ist ein starkes Signal gegenüber Incumbents, EU-Entscheidern aber auch gegenüber der deutschen Politik. ECTA-Vorsitzender Hubertus von Roenne hatte den Vorschlag des VATM, ein eigenes House of Competition in Brüssel zu gründen, ausdrücklich gelobt und für eine noch stärkere Zusammenarbeit in Brüssel geworben. Den gemeinsamen Auftritt der Wettbewerber unter einem gemeinsamen Dach wird der VATM in 2015 weiter vorantreiben.

Im Fokus: Europa

Statement

Competition is the keyword for a globally competitive Digital Economy and Society

Nowadays, the great majority of national laws comes from the transposition of EU legislation and the impact of Brussels policy makers on our businesses has become massive. The regulatory landscape has recently dramatically changed, a new European Parliament has been elected and even the internal organisation of the European Commission has changed with a brand new double layer of Vice-Presidents and Commissioners working together under the authority of President Jean-Claude Juncker.

The European Commission will soon launch its Digital Single Market Strategy and propose the review of the telecoms regulatory framework. In a comprehensive legislative review today's fundamental principles promoting competition and efficient investments will be under scrutiny and severe attacks.

Indeed, the biggest enemy of Europe's global competitiveness would be the return to monopolies and closed oligopolies. Whilst today Europe is a world leader in basic broadband thanks to its pro-competitive policies, there is a real risk that European end-users and the economy will lose the competitive gains of the last decade. In next generation broadband the former monopolies have a staggering over 80% market share (according to the 2014 Digital Agenda Scoreboard incumbents have over 80% of subscriptions in VDSL). Promoting competition is more important today than ever as it is sustainable and effective competition that drives investments, end-user benefits and fuels the economy.

Investment in next generation broadband infrastructure is clearly core to achieving a digital economy and society. Next generation broadband investments are happening in Europe: there is 62% NGA coverage (Euro-

pean Commission's Digital Agenda Scoreboard 2014), but in order to maximise investments, telecoms policies should enable all players to invest. More players simply invest more. And challenger operators were the first fibre investors and are active NGA investors today: 55% of the investments made in Germany last year came from altnets.

Effective access to non-duplicable network assets (such as the local loop and subloop) and fit for purpose wholesale access products are the proven tools to ensure that all players make efficient investments. It is only by promoting competition and giving access to the sub-loop that FTTC will continue being the stepping stone for FTTH. The review of the regulatory framework should not be the path to "Monopoly 2.0".

There is no trade-off between investments and competition as competition is the best driver of private investments, pushing companies to be more innovative and efficient and offer services at competitive prices, which generate user demand. Demand in turn drives more investment. Withdrawal of access to enduring economic bottlenecks would destroy this virtuous circle.

ECTA's role in Brussels, as the pan-European pro-competitive trade association that represents more than 100 of the leading challenger telecoms operators across Europe is to push for a fair regulatory environment that allows all players to invest, compete and innovate.

Statement

TK-Branche erwartet politische Neuausrichtung von EU-Kommission

Mit der Neuordnung der EU-Kommission im November 2014 verbinden die Wettbewerber auf dem deutschen TK-Markt hohe Erwartungen an eine telekommunikationspolitische Umorientierung in Brüssel. Erstmals haben wir in Günther Oettinger einen deutschen Kommissar, der für das Ressort Digitale Wirtschaft verantwortlich zeichnet. Erfreulich sind auch erste Positionierungen des neuen Vizepräsidenten und vorherigen estnischen Regierungschefs Andrus Ansip und der Wettbewerbskommissarin Margrethe Vestager aus Dänemark, die sich klar zugunsten des Wettbewerbs auf dem TK-Markt geäußert haben. Diese neue Kombination in Brüssel könnte sich daher für die deutsche TK-Branche als vorteilhaft erweisen.

In den kommenden Monaten werden wir hart um einen regulatorischen Rahmen ringen müssen, der das Erfolgsmodell des deutschen Wettbewerbs weiterhin möglich macht. Es ist dringendes Handeln gefragt und es bedarf einer Vielzahl von positiven Impulsen aus Brüssel, um dem Wettbewerb Planungs- und Investitionssicherheit zu bieten. Nur ein starker Wettbewerb wird die von der Bundesregierung gesetzten Ziele beim Breitbandausbau erreichen können.

Dazu gehören vor allem die regulatorische Sicherstellung von essenziellen Vorleistungsprodukten sowie die Gewährleistung geeigneter Rahmenbedingungen für Geschäftskunden, aber auch europaweit einheitliche Regelungen in den Bereichen Datenschutz und Urheberrecht. Es müssen Antworten gefunden werden, um die Investitionsbereitschaft ausbauender und betreibender Unternehmen zu stärken sowie finanziell und strategisch attraktive Geschäftsmodelle zu ermöglichen. Dazu gehören unter anderem nutzerorientierte Dienste, die Nachfrage und Zahlungsbereitschaft erhöhen und somit eine wichtige Stellschraube beim

Breitbandausbau darstellen. Auch das Thema Netzneutralität muss neu unter ökonomischen Gesichtspunkten analysiert und bewertet werden.

Im Rahmen des für 2015 angekündigten Reviews müssen bisherige Konzepte und Wirkmechanismen überprüft werden. Im Vordergrund müssen jetzt endlich wieder die Förderung des Wettbewerbs und die Schaffung nachhaltig wettbewerbsorientierter Märkte stehen, nicht länger darf die Regulierung auf die Investitionsförderung der Incumbents und Marktkonsolidierung ausgerichtet werden. Faire, ausgewogene Rahmenbedingungen – damit die innovativsten und vor Ort investitionsstärksten Unternehmen den Markt weiter vorantreiben können – und die Förderung eines Level Playing Fields sind notwendig. Sobald dies aber mit Regulierungsabbau bei Vorleistungen verwechselt oder bewusst gleichgesetzt wird, richtet dies unwiderruflich großen Schaden für Wirtschaft und Verbraucher an.

Verbesserte Investitionsbedingungen für alle Marktakteure, Nutzung der Innovationskraft mittelständischer Unternehmen sind die richtige Strategie für Europa! Ein "Weiter so" schwächt den Markt, vertreibt Investoren und schadet der europäischen Wirtschaft.

Die Wettbewerber auf dem TK-Markt brauchen eine starke Kommission, ein durchsetzungsfähiges Europaparlament als notwendiges Korrektiv und wir brauchen starke Investoren in Europa. Es ist kein Geheimnis: Die Schaffung von Vertrauen, damit der Markt investieren kann, ist die Voraussetzung dafür, dass Deutschland und Europa im internationalen Vergleich hinsichtlich Innovation, Breitbandausbau und volkswirtschaftlichem Wachstum nicht zurückfallen.



Michael Hattermann
Leiter des VATM-Büros Brüssel

20



Alexander Dobrindt MdB Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur (Quelle: Bundesregierung / Kugler)

Im Fokus: Deutschland

Gastbeitrag

Marktgetriebener Ausbau im engen Schulterschluss mit Unternehmen

Die Digitalisierung hat die Welt, unser Land und unser Leben in wenigen Jahren tiefgreifender verändert als die meisten Innovationen der letzten Jahrzehnte zuvor. Wir alle sind Zeugen dieser historischen Transformationsphase, die mit steigender Frequenz in einem disruptiven Prozess mehr und mehr Lebensbereiche, Branchen und Märkte revolutioniert. Am Anfang dieser Entwicklung stand die Medienbranche, nacheinander gefolgt von Handel und Dienstleistungssektor. Gegenwärtig erleben wir den Wandel zur Industrie 4.0, also der Vernetzung "intelligenter" Maschinen und Produktionsprozesse. Das nächste große digitale Innovationsfeld ist die Mobilität.

Fest steht: Mit der Digitalisierung werden die Karten im internationalen Standortwettbewerb etablierter Volkswirtschaften neu gemischt. Ob Deutschland Wachstumsland bleibt oder Stagnationsland wird, hängt maßgeblich davon ab, ob es uns gelingt, unsere Innovationsführerschaft auch im digitalen Zeitalter zu behaupten und unser Land als weltweit führendes digitales Leistungszentrum zu etablieren

Die entscheidende Grundvoraussetzung für diesen Weg sind leistungsfähige, flächendeckend verfügbare und sichere Hochgeschwindigkeitsnetze. Schnelle Netze sind eine Frage der Teilhabegerechtigkeit an Innovationen und der existenzielle Grundstein eines digitalen Leistungszentrums. Digitalisierte Produktions- und Prozessabläufe, die Einbindung in internationale Netzwerke, online-basierte Geschäftsmodelle, Mobilität 4.0 – das alles geht nicht ohne Highspeed-Internet.

Wir verfolgen deshalb das Ziel, die Innovationslücke zwischen Ballungszentren und ländlichen Regionen zu schließen und in

Deutschland bis 2018 eine flächendeckende Grundversorgung mit mindestens 50 Mbit/s sicherzustellen. Dabei setzen wir in erster Linie auf einen marktgetriebenen Ausbau im engen Schulterschluss mit den investitions- und innovationswilligen Unternehmen. Mit der "Netzallianz Digitales Deutschland" haben wir eine breite Dialog- und Ideenplattform etabliert, die mit dem "Kursbuch Netzausbau" zugleich ganz konkrete Meilensteine für einen flächendeckenden Netzausbau skizziert. Beteiligt daran sind die führenden Telekommunikations- und Internetunternehmen ebenso wie die führenden Branchenverbände, darunter der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V. (VATM). Bereits heute ist die Netzallianz ein großer Erfolg: Für das Jahr 2015 haben die Netzbetreiber Investitionen von rund acht Milliarden Euro zugesagt. Wo der Netzausbau durch Wirtschaftlichkeitslücken behindert wird, werden wir zusätzliche Investitionsanreize und gezielte Fördermaßnahmen schaffen, um die verbleibenden Versorgungslücken zu schließen. Einen maßgeblichen Beitrag hierzu wird die anstehende Vergabe weiterer Frequenzen aus der Digitalen Dividende II leisten, deren Erlöse wir direkt wieder in den beschleunigten Breitbandausbau investieren

Bei der Gestaltung des weiteren Weges zum digitalen Leistungszentrum Deutschland sind wir auf kompetente Partner und das konstruktive Zusammenwirken der gesamten Branche angewiesen. Ich setze dabei auch auf die weitere Partnerschaft mit dem VATM und freue mich auf eine gute Zusammenarbeit in den kommenden Jahren.

Gastbeitrag

Unser Anspruch: bei der Digitalisierung führendes Land in Europa werden

Die Digitalisierung verändert unsere Lebensund Arbeitswelten mit atemberaubender
Geschwindigkeit. Es ist eine Kernaufgabe der
Politik, diesen Wandel in Wirtschaft und Gesellschaft zu gestalten, damit wir die Chancen der
Digitalisierung nutzen und die anstehenden
Herausforderungen bewältigen. Mit der Digitalen Agenda 2014-2017 hat die Bundesregierung die Bedeutung der Digitalisierungspolitik
deutlich gemacht und Handlungsrahmen und
Leitlinien für diese Legislaturperiode gesetzt.
Unser Anspruch ist klar: Deutschland soll bei
der Digitalisierung führendes Land in Europa
werden und sich in eine vernetzte Gesellschaft
wandeln.

Dabei ist die Digitalisierung längst zu einem Querschnittsthema geworden, das ganz verschiedene Lebens- und Wirtschaftsbereiche berührt. Die Digitalisierung der Wirtschaft und der Übergang zu Industrie 4.0 sind deshalb ebenso wichtig wie die systematische Digitalisierung und Vernetzung in den Sektoren Bildung, Energie, Gesundheit, Verkehr und Verwaltung, die Gewährleistung eines hohen IT-Sicherheitsniveaus, die Unterstützung junger Unternehmen und von Gründerinnen und Gründern sowie des Mittelstands. Der Nationale IT-Gipfel wird die zentrale Plattform, um die Zusammenarbeit aller Stakeholder aus Wirtschaft, Gesellschaft, Wissenschaft und Politik voranzubringen. Hier setzen wir weiter auf die Unterstützung durch den VATM und seine Mitgliedsunternehmen.

Keine Digitalisierung ohne eine leistungsfähige Infrastruktur: Der für die Umsetzung der Digitalen Agenda notwendige rasche Ausbau der Breitbandnetze ist nur auf der Basis wettbewerblicher und technologischer Vielfalt möglich. Wir setzen auf Wettbewerb, werden aber da, wo Marktprozesse nicht oder zu langsam greifen, den Ausbau durch eine investitions- und wachs-

tumsorientierte Regulierung flankieren. Die aktuelle Marktanalyse des VATM zeigt: Deutschland gehört heute zu den leistungsstärksten Telekommunikations-Märkten. Auf 100 Bürger kommen heute schon 140 Mobiltelefone. Rund zwei Drittel der Bürger haben die Möglichkeit, hochleistungsfähige Breitbanddienste zu nutzen. Der LTE-Ausbau kommt sehr gut voran, die leitungsgebundene Breitbandnutzung liegt deutlich über den Nutzungsraten in den USA und in Japan. Die Preise für private und gewerbliche Nutzer sind günstig.

Trotzdem bleibt einiges zu tun: Der Breitbandausbau muss fortgesetzt werden, damit möglichst bald Hochleistungsnetze für jedermann zur Verfügung stehen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie wird diesen Prozess durch die Fortentwicklung des Ordnungsrahmens auf nationaler und europäischer Ebene unterstützen, denn wir brauchen auch in Europa möglichst schnell einen digitalen Binnenmarkt.

Dabei müssen wir stärker als bisher fragen, wie eine angemessene und ausgewogene Regulierung von Netzbetreibern und von Dienstanbietern ohne eigenes Netz aussehen kann. Die Bundesnetzagentur muss deshalb die entsprechenden Markt- und Konvergenzprozesse verstärkt beobachten und dabei relevante Wettbewerbsentwicklungen ebenso wie Verbraucheraspekte in den Blick nehmen. Zu allen aktuellen Fragestellungen der Regulierung, wie z.B. die WLAN-Störerhaftung, die Routerfreiheit, die Netzneutralität oder die IT-Sicherheit, wird mein Haus auch weiterhin den konstruktiven Dialog mit dem VATM suchen.



Sigmar Gabriel MdBBundesminister für Wirtschaft und Energie

 \sim 23



Cornelia Rogall-Grothe Staatssekretärin im Bundesministerium des Innern und Beauftragte der Bundesregierung für Informationstechnik

Im Fokus: Deutschland

Gastbeitrag

IT-Sicherheit in der Digitalen Agenda der Bundesregierung

Die Bundesregierung hat am 20. August 2014 unter gemeinsamer Federführung des Bundesministeriums des Innern, des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie die Digitale Agenda für Deutschland beschlossen. Diese dient seither als strategische Leitlinie für das netzpolitische Handeln der Bundesregierung.

IT-Sicherheit spielt hierbei eine herausragende Rolle. Bereits im Jahr 2011 hat die Bundesregierung ihre Cyber-Sicherheitsstrategie vorgelegt. Die dort verankerten strategischen Ziele werden nun im Sinne nachhaltigen Regierungshandelns mit der Digitalen Agenda weiter verfolgt. Wie sehr die Sicherheit unserer IT-Systeme bedroht wird, belegen eindrucksvoll die Zahlen aus dem Ende 2014 vorgestellten Lagebericht des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI)¹: Täglich werden mehrere Tausend digitale Identitäten gestohlen und täglich kommen 300.000 neue zu den bereits vorhandenen mehr als 250 Millionen Schadprogrammvarianten hinzu. Diese Erkenntnisse sprechen eine deutliche Sprache.

IT-Sicherheit ist daher zentrales Querschnittsthema der Digitalen Agenda. In allen dort identifizierten Handlungsfeldern tritt die Bundesregierung für ein hohes Sicherheitsniveau ein. Das betrifft die digitale Wirtschaft und das digitale Arbeiten ebenso wie den innovativen Staat oder die Forschung und Entwicklung. Drei Aspekte stehen dabei im Mittelpunkt: Erstens, mehr Schutz für Bürger und Unternehmen im Netz, zweitens, digitale Infrastrukturen als Vertrauensraum stärken, und drittens, mehr Sicherheit im Cyberraum. Die Bundesregierung stärkt den Datenschutz und weitet die Abwehrmaßnahmen deutscher Behörden gegen Cyberangriffe aus. Die Sicherheitsbehörden sowie das BSI erhalten eine bessere personelle und technische Ausstattung.

Um die mit der IT-Sicherheit zusammenhängenden Fragen in einem breiten Dialog mit den Betroffenen zu diskutieren, hat die Bundesregierung außerdem den Nationalen IT-Gipfel an den Handlungsfeldern der Digitalen Agenda ausgerichtet und ihn als zentrales Forum für den Austausch zwischen Politik, Wirtschaft, Zivilgesellschaft und Wissenschaft neu aufgestellt. Herr Bundesinnenminister Dr. Thomas de Maizière hat in diesem Rahmen entschieden, die Leitung der Plattform "Sicherheit, Schutz und Vertrauen für Gesellschaft und Wirtschaft" persönlich zu übernehmen.

Des Weiteren hat die Bundesregierung noch kurz vor dem Jahreswechsel als konkretes Ergebnis aus der Digitalen Agenda den Entwurf für ein IT-Sicherheitsgesetz auf den Weg gebracht. Betreiber Kritischer Infrastrukturen sollen künftig einen Mindeststandard an IT-Sicherheit einhalten und erhebliche IT-Sicherheitsvorfälle an das BSI melden. Die dort zusammenlaufenden Informationen werden ausgewertet und den Betreibern Kritischer Infrastrukturen schnellstmöglich zur Verfügung gestellt. Dadurch sollen die Betreiber in die Lage versetzt werden, Maßnahmen zum Schutz ihrer Infrastrukturen zu ergreifen, noch bevor sie möglicherweise selbst Opfer eines entsprechenden Angriffs werden. Neben diesem gezielten Schutz solcher für das Funktionieren unserer Gesellschaft wesentlichen Einrichtungen geht das IT-Sicherheitsgesetz zudem in die "digitale Fläche": Um die Internetnutzung insgesamt sicherer zu machen, wird das Sicherheitsniveau im Bereich der Telekommunikations- und Telemediendienste allgemein angehoben und das BSI in seiner Aufgabenerfüllung weiter gestärkt.

Auch auf europäischer Ebene werden im Jahr 2015 die Weichen im Bereich IT-Sicherheit in entscheidender Weise gestellt. Dort wird der Entwurf einer Richtlinie zur Netz- und Informationssicherheit (NIS-Richtlinie) verhandelt. Wie beim IT-Sicherheitsgesetz steht auch hier der Schutz der IT Kritischer Infrastrukturen im Zentrum der Überlegungen. Deutschland wird seine Vorreiterrolle nutzen, um die national entwickelten Lösungsansätze auch in diesem Vorhaben fruchtbar zu machen.

Mit der IT-Sicherheit nimmt die Digitale Agenda der Bundesregierung ein Kernthema der Digitalisierung unserer Gesellschaft auf. Es gilt, den mit der Digitalisierung einhergehenden Risiken wirksam und zukunftsfest zu begegnen. IT-Sicherheit ist zudem einer der wesentlichen Faktoren für die Attraktivität des Wirtschaftsstandorts Deutschland. Deutsche Verlässlichkeit wird auch in diesem Bereich international geschätzt. Und nicht zuletzt bietet IT-Sicherheit als Geschäftsfeld für die deutsche Wirtschaft auch erhebliche Exportchancen. Die Digitale Agenda der Bundesregierung setzt zur Erreichung dieser Ziele den notwendigen politischen Rahmen.



¹ https://www.bsi.bund.de/DE/Themen/ Cyber-Sicherheit/Gefaehrdungslage/ Lageberichte/cs_Lageberichte_node.html



Sarah Neumeyer Leiterin politische Kommunikation, VATM-Büro Berlin

Im Fokus: Deutschland

Statement

Digitale Agenda, Netzallianz und IT-Gipfel: Deutschland digital?

Die Bundesregierung hat sich ein ambitioniertes Ziel gesetzt: Bis 2018 sollen 100 Prozent der Haushalte mit 50 Mbit/s angeschlossen sein, Deutschland soll für Industrie 4.0 und für die Digitalisierung der gesamten Gesellschaft fit gemacht werden. Werfen wir einen Blick auf die IKT-Politik des Jahres 2014.

Wo stehen wir?

Nach der etwas mühsamen und langwierigen Regierungsbildung sind drei Minister federführend für TK-Politik zuständig. Wenn man sich diese Konstruktion bildlich vor Augen führt, wird schnell deutlich, warum es für die Regierung schwierig ist, netzpolitisch eine einheitliche Linie zu finden.

Die Verantwortung für die Gestaltung des digitalen Wandels liegt nun bei Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel, Bundesinnenminister Thomas de Maizière und Bundesinfrastrukturminister Alexander Dobrindt, der durch den Neuzuschnitt seines Ressorts für den Breitbandausbau zuständig ist.

Zusammen haben die drei Minister im August 2014 die Digitale Agenda vorgestellt, mit der die Bundesregierung den digitalen Wandel begleiten und mitgestalten will. Sie hat sieben Handlungsfelder identifiziert. Zentrales Ziel ist der flächendeckende, sichere und hochleistungsfähige Ausbau digitaler Infrastrukturen. Das ist nachvollziehbar und sinnvoll, denn breitbandige Netze sind die Voraussetzung für die Digitalisierung.

Die Digitale Agenda beinhaltet viele gute Ansätze, aber sie bleibt im Ungefähren. Strukturell ist sie eng mit der Netzallianz Digitales Deutschland und dem IT-Gipfel verknüpft, der in Zukunft für die Umsetzung der Digitalen Agenda zuständig sein und als Dialogplattform für die sieben Handlungsfelder dienen soll.

Kursbuch Netzausbau –

erster Maßnahmenkatalog veröffentlicht

In der von Alexander Dobrindt ins Leben gerufenen Netzallianz Digitales Deutschland diskutieren Vertreter von infrastrukturausbauenden Unternehmen und den Branchenverbänden, wie investitionsfreundliche Rahmenbedingungen für den Breitbandausbau geschaffen werden

Im Oktober 2014 hat der Minister gemeinsam mit Wirtschaftsvertretern als Ergebnis das Kursbuch Netzausbau vorgestellt, in dem die Maßnahmen und Meilensteine zur Erreichung der Ausbauziele der Bundesregierung zusammengefasst werden. Auch der VATM ist Mitglied der Netzallianz und hat seine Vorschläge eingebracht.

Taten statt Worte

Nun muss die Bundesregierung ihre Hausaufgaben machen und das Kursbuch abarbeiten. Von zentraler Bedeutung wird die Schaffung fairer und deutlich transparenterer Ausschreibungsund Förderregelungen sein. Diese entscheiden für die nächsten Jahre über Erfolg oder Misserfolg. Sie müssen gemeinsam mit den Investoren geklärt und fixiert werden. Gerne steht der VATM der Bundesregierung dabei auch weiterhin unterstützend zur Seite.

Netzpolitische Strukturen im Umbruch

Mit der Digitalen Agenda, der Netzallianz und dem IT-Gipfelprozess sind netzpolitische Strukturen vorhanden. Nun muss die Politik endlich zur Tat schreiten. Denn wenn die ehrgeizigen, aber richtigen Ziele erreicht werden sollen, geht es jetzt um Tempo.

VATM-Studie:

"Wettbewerber sind klare Sieger bei den Breitbandinvestitionen"

Zentrale Ergebnisse der Studie "TK-Investitionen, Investitionsprojektionen und Erreichung der Ziele der Breitbandstrategie" des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste (WIK), Juni 2014

Mit 21 Milliarden Euro bis 2018 investieren alternative Anbieter doppelt so viel in die Netze wie die Telekom in Deutschland.

Die Investitionsquote, bezogen auf den erwirtschafteten Gewinn, liegt sogar zwei bis drei Mal so hoch. Die Wettbewerber stecken das verdiente Geld also zu einem viel größeren Anteil wieder in den Netzausbau in Deutschland als die Telekom.

Seit 2002 haben die Wettbewerber regelmäßig einen größeren Beitrag zu den gesamtwirtschaftlichen Investitionen in die TK-Infrastruktur geleistet als die Deutsche Telekom. Seit 2012 tätigen die Mobilfunkbetreiber ein ähnlich hohes Investitionsniveau wie die Festnetzbetreiber.

Die Mobilfunkbetreiber werden im Zeitraum 2014 bis 2018 geschätzt insgesamt 15 Milliarden Euro in ihre Netze investieren, davon entfallen auf Wettbewerber der Telekom ca. 10 Milliarden und auf die Deutsche Telekom selbst ca. 5 Milliarden Euro.

Während die Deutsche Telekom in 2011 nur 37 Prozent ihres erwirtschafteten operativen Gewinns wieder investierte, investierten Wettbewerber-Unternehmen mit 93,8 Prozent nahezu ihren gesamten operativen Gewinn erneut in das Netz.

Je nach Entwicklung der regulatorischen Rahmenbedingungen kann ein Beitrag von 5 bis 8 Milliarden Euro an Investitionen der Festnetzwettbewerber in die Bereitstellung von NGA-Anschlüssen mit mehr als 50 Mbit/s im Zeitraum 2014 bis 2018 erwartet werden.





Dr. Axel Spies Morgan, Lewis & Bockius, Washington DC, VATM-"Washington-Office"

Dr. Axel Spies, deutscher Rechtsanwalt in Washinaton DC. betreut seit über 10 Jahren das "Washington Office" des VATM. Dr. Spies gehört zur Telecommunications Group der internationalen Kanzlei Morgan, Lewis & Bockius mit zahlreichen Büros in den USA, Asien und Europa. 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.

Im Fokus: Internationale Märkte

Statement

USA: Netzneutralität – Regulierung bleibt weiter in der Schwebe

Das Fazit der US-Zwischenwahl lautet: Schwierige Zeiten. Die Republikaner kontrollieren jetzt beide Häuser des Kongresses, aber sie haben nicht genug Stimmen im Senat, um ohne die Demokratische Partei einen Debattenschluss herbeizuführen oder ein Veto des Präsidenten zu überstimmen.

Ein Teil der Aktivität im Kongress wird sich in seine Ausschüsse verlagern. Wir erwarten deshalb einen Anstieg der Anhörungen und Untersuchungen zu TK-Themen. Die Gesetzesinitiativen dürften sich auf die Aktivitäten der FCC für die Gewährleistung eines "Offenen Internet" richten, evtl. auch gegen eine lange geplante Auktion im TV-Band der FCC. Ob sie je Gesetzeskraft erlangen, ist fraglich, da dem Präsidenten ein Vetorecht zusteht. Mehr Erfolg könnten Initiativen haben, der FCC für bestimmte Projekte finanziell das Wasser abzugraben, z.B. durch "Veto-feste" Zusätze (Riders) zu Haushaltsvorschriften. Ein neues oder stark überarbeitetes Telekommunikationsgesetz (TA) wird es vermutlich nicht geben. Der wichtige Ausschuss des Repräsentantenhauses für Handelsfragen wird sein Augenmerk auf die Energie- und Gesundheitspolitik legen nicht auf TK-Themen. Das zurzeit gültige TA von 1996 benötigte 10 Jahre bis zur Ausfertigung und war eine parteiübergreifende Meisterleistung. Davon sind die politischen Kräfte heute weit entfernt. Auch für den Datenschutz wird es auf Bundesebene so schnell keine großen Lösungen geben. Spezialgesetze im Rahmen des Verbraucherschutzes sind weiter möglich, wie auch Anordnungen zur Cybersecurity oder zum Schutz von kritischer Infrastruktur – eine Debatte, die ja auch in Deutschland geführt wird.

Auf der Ebene der FCC liegt der Schwerpunkt auf den Regeln zur Sicherung eines "Offenen

Internet", insbesondere auf der Rechtsgrundlage neuer Regeln. Die Gefahr des abermaligen Scheiterns besteht. Die überwiegende Teil der Open Internet Order der FCC von 2010 wurde am 14.01.2014 vom Berufungsgericht für rechtswidrig erklärt. Seitdem bemüht sich die FCC unter ihrem Vorsitzenden Wheeler intensiv um neue Regeln. In dem einschlägigen Regulierungsverfahren der FCC sind über drei Millionen Kommentare eingegangen – die meisten für Regeln zur Sicherung des "Offenen Internet".

Nach der genannten Gerichtsentscheidung vom 14.01.2014 ist eine eng gesteckte Regelung aufgrund von Section 706 TA wohl möglich. Der Druck auf die FCC, den viel weitergehenden Titel II TA mit seinen Regeln für Common Carrier heranzuziehen, hat aber zugenommen. Im letzten Fall würde die FCC den Anbietern von Internetzugängen zahlreichen Pflichten (wie Zahlungen für Universaldienst) aufbürden, es sei denn, die FCC stellt sie hiervon ausdrücklich frei (Forbearance). Im November hat sich Präsident Obama mit einer Videobotschaft an die Öffentlichkeit gewandt und die FCC nach Titel Il zum Schutz des "Offenen Internet" eingefordert. Ende Februar wollen die FCC-Kommissare über neue Regeln abstimmen. Wie immer das Kräftemessen ausgehen wird – der Streit um das "Offene Internet" wird vermutlich wieder vor Gericht enden – mit allen damit verbundenen Unsicherheiten für die Beteiligten.



28



Dr. Wilhelm EschweilerVizepräsident der Bundesnetzagentur

Regulierung sichert den Breitbandausbau

Gastbeitrag

Ein Ausblick auf das Jahr 2015

Soweit sich dies abzeichnet, wird das Jahr 2015 für den Telekommunikationssektor ein weiteres bewegendes Jahr. Erste grundlegende Akzente, die uns noch in den nächsten Jahren beschäftigen werden, wurden bereits gesetzt und eingeleitet. Weitere Impulse werden im Laufe des Jahres den Weg der kommenden Jahre mit regulatorischen Weichenstellungen vorzeichnen. An allen Beteiligten der Branche liegt es, die Herausforderungen konstruktiv anzunehmen, um für die Zukunft der digitalen Welt gerüstet zu sein.

Mit dem Einbeziehen der 700-Megaherz-Frequenzen in die Versteigerung von Frequenzen für mobiles Breitband ist ein wichtiger Schritt für den Breitbandausbau in Deutschland verbunden. Zum Erreichen der Breitbandziele der Bundesregierung sieht die Anfang des Jahres getroffene Entscheidung der Bundesnetzagentur vor, dass die Zuteilungsinhaber jeweils eine flächendeckende Breitbandversorgung der Bevölkerung mit Übertragungsraten von mindestens 50 Megabit pro Sekunde je Antennensektor sicherstellen und dabei eine bundesweite Abdeckung von mindestens 98 Prozent der Haushalte, in jedem Bundesland aber mindestens 97 Prozent, erreichen. Auf diese Weise soll gewährleistet werden, dass in der Regel Übertragungsraten von 10 Megabit pro Sekunde und mehr zur Verfügung stehen.

Der weitere Zeitplan sieht die Durchführung des Vergabeverfahrens für eine Auktion der Frequenzen im zweiten Quartal dieses Jahres vor. Damit die Frequenzen ab 2017 sukzessive und möglichst ab Mitte 2018 bundesweit durch den Mobilfunk genutzt werden können, wird die Bundesnetzagentur die Rundfunkanstalten unterstützen, die Rundfunksender technisch umzustellen, damit der geplante

Betrieb von DVB-T2 ab Frühjahr 2016 aufgenommen werden kann. Dazu werden auch die Gespräche mit den Nachbarstaaten über die Einführung von DVB-T2 und der Räumung des 700-Megaherz-Bandes auch in diesen Ländern fortgesetzt.

Deutschland ist das erste Land in Europa, das die 700-Megaherz-Frequenzen für mobiles Breitband zur Verfügung stellt. Damit stehen wir aber nicht allein da. Inzwischen zeichnet sich die frühzeitige Vergabe dieser Frequenzen als Trend auch in anderen europäischen Staaten ab. Das Nutzen der 700-Megaherz-Frequenzen für mobiles Breitband entspricht auch einem Vorschlag des früheren Kommissars Pascal Lamy, der vorsah, bis 2020 die 700-Megaherz-Frequenzen für drahtlose Breitbanddienste überall in Europa umzuwidmen.

Ein bedeutendes internationales Vorhaben im Bereich der Frequenzverwaltung wird auch die Weltfunkkonferenz im Herbst 2015 sein. Auf der WRC-15 werden die neuesten technologischen Entwicklungen im Funkbereich erörtert und darauf basierend der internationale Frequenzregulierungsrahmen überarbeitet. Dazu gehört auch die Festlegung der Frequenzbereiche für mobiles Breitband der nächsten Dekade und der internationalen Nutzungsbedingungen für das 700-Megaherz-Band.

Für dieses Jahr ist aus Brüssel der Auftakt für eine weitreichende Überarbeitung des europäischen Telekommunikationsrechtsrahmens angekündigt worden. Ebenso wie die als "Projekt 2016" bekannte Umsetzung der Frequenzvergabe wird uns die Initiative der Europäischen Kommission über 2015 hinaus begleiten.

Ersten konkreten Signalen zufolge verspricht dieser "TK-Review" zukunftweisend zu werden.

Der Telekommunikationssektor soll für die kommende digitale Welt mit neuen Akteuren, neuen Wertschöpfungsketten und neuen Anforderungen gerüstet werden. Denn die durch das Internet möglich gewordene Vernetzung hat die Anwendungsmöglichkeiten bedeutend erweitert und das Internet zu einem zentralen Faktor erfolgreicher wirtschaftlicher Prozesse gemacht.

Vor allem Unternehmen, deren Geschäftsmodelle darauf beruhen, dass verschiedene Akteure auf Internetplattformen zusammengebracht werden, haben wegen der sie charakterisierenden Netzwerkeffekte eine Größe erreicht, durch die Marktmacht und Missbrauchspotenziale der betreffenden Over-the-Top-Diensteanbietern ein Thema wettbewerbsrechtlicher und wettbewerbspolitischer Diskussionen sind. Da die über das Internet angebotenen Anwendungen dieser Diensteanbieter mit klassischen Telekommunikationsdiensten im Wettbewerb stehen und sich die Entwicklungen in den Bereichen Telekommunikation und Internet wechselseitig beeinflussen, wird die Frage nach regulatorischem Flankenschutz zur Diskussion anstehen.

Frankreich hatte sich bereits zu Beginn der Verhandlungen des als sogenannte Telecom Single Market Initiative bekannten Entwurfs einer Verordnung über den elektronischen Binnenmarkt für eine eingehende Debatte über die Bedeutung von Over-the-Top-Diensten im Rahmen des anstehenden TK-Review ausgesprochen. Erste Diskussionen zu diesem Themenkomplex fanden bereits im Rahmen des Deutsch-Französischen Ministerrates statt.

Der Kommissar für Digitale Wirtschaft und Gesellschaft Günther Oettinger sprach sich zu verschiedenen Anlässen für gleiche Wettbewerbsbedingungen insbesondere in den Bereichen des Datenschutzes und des Verbraucherschutzes aus, um große Anbieter von Telekommunikationsdienstleistungen auf Augenhöhe mit global agierenden Over-the-Top-Diensteanbietern zu bringen.

Aufgrund der unverändert hohen Beschwerdezahlen wird der Anbieterwechsel in 2015 weiterhin ein Schwerpunktthema im Bereich des Verbraucherschutzes sein. Außerdem begleitet die Bundenetzagentur im Interesse eines verbraucherfreundlichen Vorgehens den Migrationsprozess der Telekommunikationsunternehmen, die auf IP-basierte Netze umsteigen.

Für die Verbraucher plant die Bundesnetzagentur für 2015 insbesondere auch die Inbetriebnahme des in ihrer Transparenzverordnung angekündigten Systems zur Messung der Leistungsfähigkeit stationärer und auch mobiler Internetzugangsdienste. Jeder Verbraucher soll die Möglichkeit erhalten, sich über die vertraglich vereinbarte und die tatsächlich erzielte Leistungsfähigkeit des Breitbandanschlusses zu informieren. Außerdem ist neben der regelmäßigen Information über das Ende seiner Mindestvertragslaufzeit in der Transparenzverordnung auch vorgesehen, dass jeder Endkunde die notwendigen Informationen erhält, die zum Anschluss eines frei gewählten Routers an die jeweilige Schnittstelle erforderlich sind.

In 2015 werden zahlreiche Chancen eröffnet sein, Weichen für die Zukunft der Telekommunikationsbranche und der digitalen Welt zu stellen. Wir werden uns alle mit der Frage auseinanderzusetzen haben, wie wir diese Zukunft sinnvoll gestalten wollen.





Dr. Karl-Heinz Neumann Ehemaliger Geschäftsführer und Direktor des Wissenschaftlichen Instituts für Infrastruktur und Kommunikationsdienste GmbH (WIK)

Regulierung sichert den Breitbandausbau

Gastbeitrag

Der Glasfaserausbau braucht eine Perspektive 2030

Es besteht kein Zweifel daran, dass eine moderne Kommunikationsinfrastruktur neben den Verkehrs- und Energieinfrastrukturen ein immer bedeutsamerer Faktor im internationalen wie im nationalen Standortwettbewerb wird. Leistungsfähige Netze sind die Voraussetzung, um das Potential der digitalen Wirtschaft für Wachstum, Beschäftigung und Regionalentwicklung zu heben. Ihre Bedeutung geht jedoch weit darüber hinaus. Die Digitalisierung hat bzw. wird alle industriellen Prozesse durchdringen. Gerade für ein Land mit einer hohen industriellen Leistungsstärke und -breite brauchen wir leistungsstarke Kommunikationsnetze, um unsere industrielle Leistungs- und Wettbewerbsstärke zu verteidigen und auszubauen.

Angesichts unserer dezentralen, relativ gut über das ganze Land verteilten Produktionsund Wirtschaftsstrukturen sind wir mehr als andere Länder auf die flächendeckende Verfügbarkeit leistungsstarker TK-Netze angewiesen. Ihre Verfügbarkeit in Ballungsgebieten reicht bei Weitem nicht aus. Auch angesichts der Verschiebungen unserer Sozial- und Altersstrukturen und der klaren Tendenz, nahe und am Wohnort zu arbeiten, müssen unsere neuen Netze flächendeckend sein. Wir können uns keine (großen) Diskrepanzen in der Verfügbarkeit leistungsstarker Netze zwischen Stadt und Land, urbanen und nicht-urbanen Gebieten, wirtschaftskraftstarken und schwächeren Regionen leisten. Dies gilt nicht (nur) aus Gründen der allgemeinen Teilhabe am Fortschritt, dies gilt aus reiner wirtschaftspolitischer Erforderlichkeit.

Hier liegen die Probleme in Deutschland. Zwar haben bereits mehr als 60 Prozent der Bevölkerung Zugang zu Breitbandnetzen mit 50 Mbit/s und mehr. Diese sind aber ganz überwiegend den Ballungsgebieten zuzurechnen. Die Investitionstätigkeit der Netzbetreiber im ländlichen Raum ist dagegen sehr begrenzt.

Das zweite Defizit der Breitbandentwicklung in Deutschland liegt in der Qualität der Netze. Auch wenn unsere heutigen TK-Netze die Geschwindigkeitsbedürfnisse der Kunden noch gut abdecken, so gilt auch, dass wir in Deutschland noch nicht sehr weit beim Aufbau einer zukunftsfähigen FTTH-Glasfaserinfrastruktur sind: Gerade einmal 2,6 Prozent aller Haushalte können heute einen FTTH-Anschluss erhalten. Damit liegt Deutschland weit unter dem EU-Durchschnitt von 12,3 Prozent und weist eine der niedrigsten Netzabdeckungsraten in der EU auf. Führende Länder wie Schweden und Dänemark haben dagegen bereits eine FTTH-Netzabdeckung von 45 Prozent. Diesem Defizit wird in der Breitbandpolitik viel zu wenig Rechnung getragen. Wir benötigen eine über das Jahr 2018 hinausgehende breitbandpolitische Zielperspektive.

Ein flächendeckendes Glasfasernetz kann in Deutschland bis zum Jahr 2030 aufgebaut sein; dies sollte das über 2018 hinausgehende neue und weitere Ziel der Breitbandpolitik werden. Dazu besteht bei Berücksichtigung aller Synergien ein Investitionsbedarf von noch ca. 45 Milliarden Euro. Alle Betreiber müssten zur Erreichung dieses Zieles ihre Investitionen in die Anschlussnetze bis 2030 um 50 Prozent p.a. im Vergleich zu heute steigern. Dies werden sie nicht aus eigener Kraft schaffen. Der Staat muss hier seiner Infrastrukturverantwortung gerecht werden und einen relevanten Teil, der bei einem Drittel liegen sollte, dieser Mittel bereitstellen. Andernfalls hat auch das 2030-Ziel keine Realisierungschance.





Toni ChengCEO Huawei Technologies
Deutschland GmbH

Themen, die den Markt bewegen Digitales Deutschland

Statement

Digitalisierung unserer Gesellschaft

Die Digitalisierung umfasst grundlegende Gesellschaftsbereiche mit Blick auf Wertschöpfung, Kommunikation und Infrastrukturen. Dieser Megatrend erstreckt sich über Telekommunikation, Energie, Verkehr, Gesundheit, Bildung, Public Sector usw. Dabei kommt der IKT-Branche eine zentrale Rolle zu, indem durch die Verbindung von Infrastrukturen mit ITK neue Möglichkeiten der Steuerung und des effizienteren Zusammenwirkens der Einzelkomponenten entstehen.

Digitale Agenda

Mit der Digitalen Agenda möchte die Bundesregierung Deutschland in die digitale Zukunft führen. Auch wenn es kritische Stimmen gibt: Entscheidend ist, dass Politik und ITK-Industrie gemeinsam die Ärmel hochkrempeln und die "Hausaufgaben" zügig abarbeiten. Konsens ist sicher Folgendes: Ohne starke Netze wird Industrie 4.0 nicht Wirklichkeit werden. Gleichzeitig wird es ohne ein Höchstmaß an Sicherheit kein Vertrauen geben und neue technologische Möglichkeiten werden nur halbherzig oder gar nicht genutzt werden.

Starke Netze

Der Aufbau eines flächendeckenden und leistungsfähigen Breitbandnetzes ist die Basis für die internationale Wettbewerbsfähigkeit Deutschlands und generiert neues Wachstum. So zeigen Studien, dass eine Erhöhung der Breitbandnutzung um 10 Prozent das Bruttosozialprodukt um 1,3 Prozent steigert.

Die Politik muss für ein stabiles Regulierungsumfeld und Planbarkeit sorgen. Funkfrequenzen werden ein zunehmend knappes "physisches" Gut, das eine bedarfsgerechte Verteilung und Nutzung erfordert. Das 700-MHz-Band etwa verfügt über gute Ausbreitungsmerkmale und hat das Potenzial, zu einem fast weltweit harmonisierten Band zu werden. Durch erhebliche Skaleneffekte hätten Mobilfunkanbieter so die Möglichkeit, ländliche Räume zeitnah und relativ kostengünstig mit hohen Bandbreiten zu versorgen. Als europäischer Vorreiter sollte Deutschland die Harmonisierung dieses Bandes für LTE in großen Teilen der Welt forcieren.

Die Industrie muss durch konsequente Innovationen die Kosteneffizienz treiben. Aus Sicht von Huawei spielen LTE-Mobilfunk bzw. LTE-Advanced eine wichtige Rolle. Und die Vectoring-Technologie ermöglicht es, bestehende Kupfer-Infrastrukturen effizienter zu nutzen. Als nächste Evolutionsstufe steht bereits die sogenannte G.Fast-Technologie in den Startlöchern. Voraussetzung sind hier allerdings Glasfaseranschlüsse.

Sichere Netze und Infrastruktur

Sicherheit im IT-Bereich bedeutet die Gewährleistung der Vertraulichkeit, Authentizität und Integrität von Daten. Huawei plädiert dafür, die Diskussion um Cybersicherheit ganzheitlich und global zu führen. Ein Grundproblem besteht darin, dass die IT-Sicherheitsstandards global nicht "standardisiert" sind. Es gibt zwar eine Vielzahl an Regeln und Normen. Eine zentrale Herausforderung wird aber sein, dass sich alle Akteure auf breit akzeptierte globale Standards einigen. Der Ansatz, den die Bundesregierung mit ihrem IT-Sicherheitsgesetz gewählt hat, ist sehr zu begrüßen. Der Schutz der kritischen Infrastrukturen muss gesichert werden. Politik und Industrie müssen jeder für sich ihre Hausaufgaben machen und gleichzeitig gemeinsam an einem Strang ziehen, um die Voraussetzungen der starken und sicheren Netze für ein starkes digitales Deutschland zu

Statement

Fehlende Digitalisierung bedroht Unternehmen – Disruptive Geschäftsmodelle sind notwendig

Unternehmen und Konzerne stehen vor großen Herausforderungen. Der digitale Wandel sorgt dafür, dass selbst vormals etablierte Geschäftsmodelle in sich zusammenfallen wie Kartenhäuser. Trotz dieser bekannten Gefahr schreitet die Digitalisierung in Deutschland deutlich zu langsam voran. Was fehlt, sind disruptive Geschäftsmodelle, die auf innovativen ICT-Lösungen basieren. Denn: In Zukunft wird jedes Unternehmen ein Software-Unternehmen sein.

In welcher Branche ein Unternehmen sein Geld verdient, ist weitgehend irrelevant. Ohne digitale Lösungen rollt in der Finanzindustrie kein Rubel, bei den Autobauern kein Rad und bei den Energieversorgern kein Zähler mehr. Die vielerorts fehlende Digitalisierung führt zu einem nachhaltigen Wettbewerbsnachteil für die Unternehmen. In den USA und anderen Ländern ist man hier bereits deutlich weiter.

Selbst innerhalb Deutschlands bestehen große Unterschiede. Zwar gibt es auch bei Telekommunikationsunternehmen, Finanzdienstlern, Versicherungen und Automobilkonzernen stetigen Optimierungsbedarf. Doch hier haben viele Unternehmen den Wandel zumindest eingeläutet. Im Handel, bei Geschäfts- und Verwaltungsdienstleistungen oder auch bei Versorgungsunternehmen hinkt man bereits hinterher. Und in Bereichen wie Konsumgüter, Transport und Logistik und im Bauwesen ist die Lage mitunter als äußerst kritisch zu bewerten.

Die betriebswirtschaftlichen Treiber der Digitalisierung sind nachweisliche Umsatzerhöhungen und Kostensenkungen. Das trifft ebenso auf interne wie auf externe Faktoren zu. Beispiele hierfür sind ein optimiertes Kampagnen-Management und umsatzsteigernde Online-Shops oder ein kosteneffektiveres Asset- beziehungsweise Customer-Support-Management.

Die Entwicklung von disruptiven Geschäftsmodellen auf Basis vorhandener Voraussetzungen ist für einen anhaltenden Unternehmenserfolg schlichtweg unersetzlich. Bei der Disruption werden herkömmliche Prozesse hinterfragt. Das Ziel sind Innovationen, die mitunter komplette Geschäftsmodelle oder sogar Branchen mithilfe digitaler Technologien ersetzen. Wie die jüngste Vergangenheit gezeigt hat, kann bereits die Entwicklung einer einzigen App dazu führen, dass etwa die gesamte Taxi-Branche ins Schleudern gerät.

Die schnelle Einführung und Integration neuer Technologien ist der Schlüssel zum Überleben. Der digitale Darwinismus lautet: "Adapt or Die". Dennoch werden disruptive Geschäftsmodelle zunächst häufig unterschätzt und nicht bemerkt, da sie nicht selten in einer Nische beginnen. Nur durch permanentes agiles Anpassen lassen sich die Voraussetzungen für den Erfolg eines Geschäftsmodells schaffen. Niedrige technische Barrieren wie Cloud Services führen dabei zur Erhöhung der Innovationsanzahl und damit der Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Disruption.

Gute Beispiele für gelungenes Umdenken lassen sich bei einigen Unternehmen aus dem Hotel- und Gaststättengewerbe finden. Während die Branche generell weiterhin zu den digitalen Nachzüglern zählt, können sich die Hotels, die in adäquate Digitalisierung investiert haben, vor Gästen kaum retten. Branchenriesen, die weiterhin auf Altbewährtes setzen, werden dagegen mit großer Wahrscheinlichkeit schon bald aussterben wie die einstmals größten Herrscher der Erde, die mittlerweile nur noch in Fossilien zu finden sind.



Marcus VengelsGeschäftsführer der MediaanABS
Deutschland GmbH

34



Jürgen Hermann Vorstandsvorsitzender der QSC AG

Themen, die den Markt bewegen Digitales Deutschland

Statement

Digitalisierung als Chance – aber sicher!

Ist ein Smartphone ein Telefon oder ein Mini-PC, mit dem man seine E-Mails abrufen kann? Oder anders gefragt: Ist ein Smartphone ein Telekommunikationsgerät oder ein IT-Instrument? Das Zusammenwachsen von TK und IT ist mittlerweile eine Selbstverständlichkeit geworden. Angefangen hat es mit der IP-Telefonie, der Übertragung von Sprache in Bits und Bytes. QSC hat als erstes Unternehmen ein flächendeckendes IP-fähiges Sprachnetz aufgebaut. Als nächstes kamen die Cloud-Services. Auch sie sind ohne die Verbindung von TK und IT nicht denkbar. QSC war auch hier mit der Entwicklung eines kompletten Arbeitsplatzes aus der Cloud Vorreiter.

Aber die Digitalisierung geht weiter. Produktionsbänder in der Industrie kommen ohne Menschen aus, autonom fahrende Autos bringen uns ans Ziel, Roboter ersetzen Reinigungskräfte, Expertensysteme diagnostizieren Krankheiten, virtuelle Kraftwerke optimieren und stabilisieren Energieproduktion und -verbrauch. Zukunftsmusik? Vielleicht. Aber die sogenannte Industrie 4.0, die industrielle Revolution, wird kommen. Nach Dampfmaschine, Fließbandproduktion und Computertechnik wird nun Software die Wirtschaft umkrempeln. Denn dank der Breitbandtechnologie wird IT immer und an jedem Produktionsstandort verfügbar sein. Jetzt kommt es auf die intelligente Nutzung an, auf Anwendungen, die die Produktionseffizienz steigern, die Kundenbeziehungen intensivieren oder neue Märkte erschließen.

Laut einer Analyse von KPMG haben Unternehmen, die die Digitalisierung als Chance begreifen, überproportionale Wachstumschancen. Allein im Geschäftskundenmarkt wird von einem absoluten Umsatzwachstum von 4,6 Mrd. Euro in 2013 auf 18,5 Mrd. Euro in 2017 ausgegangen. Und auch Boston Consulting errechnet jährliche Produktivitätsgewinne für die Branchen

Maschinenbau, Automobilbau, Nahrungsmittel und Sonstige von zwei bis fünf Prozent. Das sind enorme Chancen.

QSC hat sich der Herausforderungen durch die Digitalisierung angenommen und wird auch ihre Kunden auf ihrem Weg in die Digitalisierung unterstützen. Nicht nur mit dem Arbeitsplatz aus der Cloud. Als Partner des Mittelstands entwickelt QSC gemeinsam mit ihren Kunden passgenaue Software-Anwendungen. Eine vielversprechende Eigenentwicklung ist hier unsere Plattform "solucon". Sie kann Unmengen von Sensordaten zur intelligenten Steuerung von Energieverbräuchen, zur Verbesserung von Produktionsprozessen, zur Fernwartung von Maschinen oder bei der intelligenten Koordination von Verkaufsstandorten verarbeiten. Eine weitere zukunftsweisende Technologie ist beispielsweise auch die sehr einfach zu handhabende E-Mail-Verschlüsselung unserer Tochtergesellschaft FTAPI.

Denn gerade für den deutschen Mittelstand gilt: Ohne höchstmögliche Datensicherheit und Einhaltung des deutschen Datenschutzes keine Digitalisierung. Auch darauf haben wir uns eingestellt. Wir betreiben unsere Dienste ausschließlich in unseren eigenen mehrfach TÜV- und ISO-zertifizierten Rechenzentren in Deutschland und das an mehreren Standorten gleichzeitig. Das bietet größtmögliche Ausfallsicherheit. Zudem kann QSC als deutsches Unternehmen mit eigener Infrastruktur ihren Kunden versprechen, dass die Daten auf Wunsch stets in Deutschland bleiben und kein Dritter auf sie zugreifen kann. Unsere Erfahrung zeigt: Nur wenn Cloud-Services und Anwendungen für die Industrie 4.0 mit höchster Datensicherheit kombiniert sind, werden sie von den Unternehmen in Deutschland auch genutzt. QSC bietet diese Kombination.

Themen, die den Markt bewegen Netzneutralität

Statement

Intelligente Steuerung des Datenverkehrs für ein innovationsfreundliches Internet

Mit Blick auf die Beschäftigungs- und Wachstumsaussichten der Zukunft setzt sich zunehmend die Einsicht durch, dass wir mit den Regelungen von heute nicht die Chancen von morgen verhindern dürfen. Das betrifft auch die Debatte um die sogenannte Netzneutralität. Bestimmte Datendienste haben für den Endkunden – ob privat oder Firmenkunde – nämlich nur dann einen Wert, wenn sie nahezu in Echtzeit ankommen. Das gilt für M2M-Kommunikation zwischen Autos oder Fertigungsmaschinen genauso wie für IPTV. Und zahlreiche andere solcher Dienste werden folgen. Die Innovationen sowohl kleinerer Start-Ups als auch großer Unternehmen werden aber nur dann erfolgreich in die Marktreife gehen können, wenn sichergestellt werden kann, dass sie in der gebotenen Qualität übertragen werden. Andere Anwendungen, z.B. E-Mails, sind auf diese niedrigen Verzögerungszeiten nicht angewiesen. Dies erfordert eine intelligente und bedarfsgerechte Steuerung des Datenverkehrs. Damit halten wir das Netz auch für neue Anwendungen und Angebote offen, die es heute noch gar nicht gibt. Im Gegensatz dazu würde die konsequente Gleichbehandlung aller Daten, also eine fundamentalistisch verstandene netzneutrale Datenübertragung, zu Sicherheitsrisiken führen, das Nutzererlebnis schädigen und letztlich die Innovationskraft hemmen.

Anders als bisher hat sich die aktuelle Bundesregierung eine Verankerung der Netzneutralität als Regulierungsziel in das Telekommunikationsgesetz (TKG) fest vorgenommen. Es geht also nicht mehr um das "Ob", sondern wohl nur noch um das "Wie".

Wie bei vielen Gesetzesvorhaben kommt es auch und gerade bei den Regelungen zur Netzneutralität auf die konkrete Gestaltung an. Wie bei keinem anderen politischen Vorhaben können dadurch die Chancen von Industrie 4.0 genutzt oder eben verspielt werden – das aber mit der Konsequenz, dass Wertschöpfung und Wirtschaftswachstum anderen, vor allem Marktteilnehmern aus Übersee, überlassen werden

Die Bundeskanzlerin hat es auf dem vergangenen "Digitising Europe Summit" des Vodafone Institutes auf den Punkt gebracht, als sie den Vorschlag der Bundesregierung zur Netzneutralität für Verhandlungen in Brüssel skizzierte: Es geht – so die Kanzlerin – sowohl um das freie, gut zugängliche als auch um das innovationsfreundliche Internet. Das bedeutet, dass es eine bestimmte Sicherheit für Spezialdienste geben muss. Diese Spezialdienste werden zunehmen, aber sie können sich nur entwickeln, wenn auch berechenbare Qualitätsstandards zur Verfügung stehen.

Inzwischen liegt der konkrete Vorschlag auf dem Tisch. Er enthält in weiten Teilen noch sehr unklare Regelungen und in Bezug auf das von der Kanzlerin gesteckte Ziel eines innovationsfreundlichen Internets erhebliche Risiken. Besonders deutlich wird das bei der engen und innovationshindernden Definition des Spezialdienstes. Hier muss die administrative Umsetzung noch besser in Einklang mit den politischen Vorgaben gebracht werden. Ich bin aber zuversichtlich, dass Wirtschaft und Politik gemeinsam Regelungen finden werden, die das offene Internet schützen und zugleich qualitätsgesicherte Dienste und innovative Anwendungen ermöglichen. Denn eines müssen wir alle wollen: Bei der Entstehung zukünftiger Wertschöpfungsketten soll Deutschland Vorreiter und nicht Nachläufer sein.



Dr. Christoph ClémentDirector Legal, Regulatory & Corporate
Security, Mitglied der Geschäftsleitung
der Vodafone GmbH

36



Elmar Körner Geschäftsführer der XConnect GmbH

Themen, die den Markt bewegen Automatisierter Anbieterwechsel

Statement

Reibungsloser Anbieterwechsel durch WBCI und EKP-Portal

Um nach TKG §46 dem Ziel eines reibungslosen Anbieterwechsels näherzukommen sollten alle Endkundenvertragspartner (EKP) am elektronischen WBCI-Verfahren teilnehmen. Während bisher die Carrier für ihre Reseller den Wechselprozess durchführen, muss dies nun von den EKP, also den Unternehmen, die den Endkundenvertrag führen, selbst erledigt werden. Jedoch nehmen nicht nur knapp über 120 Carrier an diesem Prozess teil, wie beim Portierungsverfahren, sondern schätzungsweise 500 bis 3.000 EKP. Jedem Carrier ist bewusst, welchen Aufwand das dezentrale Portierungsverfahren erfordert. Daher ist hier ein zentrales Verzeichnis sinnvoll, um zu wissen, welche und wie viele EKP es gibt sowie welche Adresse und welchen Ansprechpartner jeder Einzelne benannt hat.

Seit Mai 2014 ist unter www.ekp-portal.de das EKP-Portal im Einsatz. Über einen abgesicherten Registrierungsprozess ist jeder EKP dazu angehalten, die eigenen Daten und Kontaktmöglichkeiten mittels eines Verantwortlichen einzutragen. Dank dieses Portals hat jeder registrierte EKP die Möglichkeit, andere EKP direkt über den richtigen Ansprechpartner zu kontaktieren. Es ist geplant, dieses Portal zu erweitern, um bisher verwendete Kontaktlisten über das EKP-Portal abzulösen. Zusätzlich erarbeiten die Arbeitskreise derzeit weitere Anforderungen an das EKP-Portal, sodass es sich über eine erweiterte User-Verwaltung und einen Mailverteiler als zentrale Informationsquelle für den TK-Markt etablieren kann. Die Registrierung im EKP-Portal sollte unabhängig von WBCI jeder EKP vornehmen. Somit stehen dem Markt die Informationen zur Verfügung und jeder Registrierte hat Zugriff auf diese Daten.

Um zu verhindern, dass jeder EKP mit jedem EKP für das WBCI-Verfahren vorher Verträge abschließen muss, bietet die XConnect im Rahmen des EKP-Portals die zentrale Vertragsverwaltung an. Somit kann über einen Vertrag mit dem EKP-Portal ein Vertragsverhältnis mit allen angeschlossenen EKP geschlossen werden.

Im Jahr 2014 haben sich die meisten größeren Carrier bereits über WBCI verbunden. In 2015 muss der Markt daran arbeiten, dass möglichst alle EKP aufgeschaltet werden. Die Anbieter von WBCI-Lösungen (wie z.B. die XConnect) bieten dazu Portallösungen an, wo abhängig –vom Nutzungsgrad – pro Wechselprozess fakturiert wird, sodass auch kleinere EKP kostengünstig am Verfahren teilhaben können. Auch für das notwendige Nutzungszertifikat über die T-Systems hat der VATM eine preiswertere Lösung für kleine EKP erwirkt.

Die bisherigen Erfahrungen im elektronischen WBCI-Verfahren haben gezeigt, dass Problemfälle im Anbieterwechsel bereits zu Beginn des Prozesses erkannt und bearbeitet werden können. Die Abstimmung mit den großen Carriern läuft erheblich schneller und unproblematischer. WBCI gewährleistet die Einhaltung der abgestimmten Prozesse und trägt insgesamt dazu bei, den Aufwand des Wechselprozesses für alle beteiligten Partner zu reduzieren.

Neben dem elektronischen WBCI-Verfahren bleibt nach wie vor das Faxverfahren als Alternative bestehen, da WBCI nicht vorgeschrieben ist. Sobald jedoch der WBCI-Prozess bei den großen Carriern komplett in deren internen System integriert ist, wird sich die Notwendigkeit für die kleinen Carrier erhöhen, ebenfalls ein WBCI-Portal zu nutzen.

Themen, die den Markt bewegen Cloud-Anwendungen/Hosting

Statement

Von der Vision zur Realität: Big Data und Internet der Dinge werden zum Thema für den Vorstand

Es gibt Trends, die existieren vor allem in Analysten-Reports und Fachzeitschriften. Lange hatten wir das Gefühl, dass Begriffe wie "Big Data" oder "Industrie 4.0" vor allem in Expertenzirkeln diskutiert werden. Im vergangenen Jahr konnte man dann beobachten, dass sie im Markt ankommen: Die Deutsche Bank hat den Posten des "Chief Data Officer" geschaffen. Andere Unternehmen gründeten Abteilungen, die die Auswirkungen und Potenziale des "Internet der Dinge" erforschen sollen. Kein Zweifel: Die deutsche Wirtschaft befindet sich mitten in einem Wandel zur umfassenden Digitalisierung und Vernetzung, der hierzulande mit dem Begriff "Industrie 4.0" umschrieben wird. Und im Zentrum dieses Prozesses steht unsere Branche: Es sind Telekommunikationsund IT-Unternehmen, die diese Entwicklung möglich machen.

Die Telekommunikationsanbieter sind jetzt gefragt, intelligente Anwendungen zu entwickeln. Sie müssen Antworten auf aktuelle technologische Fragen liefern können, beispielsweise Lösungen zur Auswertung von Daten und Visualisierung von Zusammenhängen, damit abstrakte IT-Trends wie Cloud, Big Data und Collaboration sich mit Leben füllen und betriebswirtschaftlichen Nutzen erhalten. Denn der CIO wird in Zukunft immer weniger daran gemessen werden, wie gut er seine IT-Landschaft in Schuss hält, sondern vielmehr daran, was er zum wirtschaftlichen Erfolg seines Unternehmens beiträgt.

Auch BT steht vor dieser Herausforderung, die bekannten Pfade zu verlassen und neue Wege zu erschließen. Im Moment befinden wir uns mitten auf der Strecke: In der englischen Stadt Milton Keynes, einem "Smart City"-Pilotprojekt, erproben wir vernetzte IT-Lösungen der Zukunft. Dazu gehören Sensoren in RecyclingContainern, die in Echtzeit melden, wie voll der Behälter ist. Wir entwickeln ein dynamisches Parkplatzmanagement, das per Funk signalisiert, wo ein Platz frei ist – und so unnötigen Spritverbrauch bei der Parkplatzsuche vermeiden hilft. Und wir helfen Unternehmen, ihre immer komplexer werdenden Lieferketten besser zu verstehen, so dass sie Risiken erkennen und minimieren können.

Die Weiterentwicklung dieser technologischen Möglichkeiten ist wichtig. Doch um von ihnen langfristig profitieren zu können, benötigen wir in Deutschland vor allem auch Investitionen in Hochgeschwindigkeitsnetze. Erst Mitte Dezember zeigte eine Analyse des Wirtschaftsministeriums, wie sehr die Bundesrepublik bei Glasfaseranschlüssen hinterherhinkt – weit abgeschlagen hinter acht anderen EU-Staaten. Doch wenn Deutschland als Wirtschafts- und Investitionsstandort auch im internationalen Vergleich attraktiv bleiben soll, muss die Kommunikationsinfrastruktur gezielt ausgebaut werden. Das macht auch das aktuelle BT Business Barometer deutlich: Laut der internationalen Studie "The Art of Connecting Global Business" ist die Versorgung mit Hochgeschwindigkeits-Internet für 60 Prozent der befragten Manager ein wichtiges Entscheidungskriterium bei der Auswahl der Länder, in die sie expandieren.

Eine leistungsfähige Infrastruktur wird weiterhin das Fundament unserer Branche sein. Darauf aufbauend bieten uns die neuen IT-Trends eine Vielzahl an neuen Potenzialen und Geschäftsmodellen, die wir heute nur erahnen können.

Die Studie "The Art of Connecting Global Business" finden Sie als kostenlosen Download unter http://bit.ly/AoC-Studie.



Nina Wegner

Vice President Strategic Transformation Europe bei BT Global Services und Mitglied der Geschäftsführung von BT Germany





Oliver Jansen

Director Marketing & Productmanagement der ecotel communication ag

Themen, die den Markt bewegen Cloud-Anwendungen/Hosting

Statement

Hybris oder Hybrid – ein Buchstabe macht den großen Unterschied

Es kommt Bewegung in den deutschen Markt: Nachdem in den letzten Jahren das Thema Cloud-Telefonie häufig im Sinne einer Allesoder-Nichts-Strategie verfolgt wurde, nach der ein beliebiger Kunde von seiner jetzigen lokalen Telefonanlage vollständig auf einen cloudbasierten Dienst umstellen sollte, zeichnet sich nun eine etwas andere Herangehensweise ab.

Genährt von den Erfahrungen aus der Vermarktung von cloudbasierten Telekommunikationsdiensten in den letzten Jahren, ergibt sich für 2015 ein differenzierteres Bild: Nicht mehr um jeden Preis muss versucht werden, einen Kunden vollständig *in die Wolke* zu migrieren. In Würdigung der Kundenanforderungen und auch Kundengröße kann eine kombinierte hybride Lösung viel charmanter sein und weniger Widerstand provozieren. Dass ein gewisses Umdenken der Hersteller nötig ist, zeigen die nach wie vor geringen Marktanteile von cloudbasierter Telefonie.

Dabei gibt es eine große Kundengruppe, die hervorragend mit einer reinen Cloud-Lösung ihre Anforderung an moderne Tele-kommunitionsdienste abdecken könnte: Die der vielen kleinen Unternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern. Hier wird – vergleichbar zu den carrierseitig bereitgestellten Funktionen im Mobilfunknetz – die Funktionsanreicherung des Festnetzanschlusses um Telefonanlagenfunktionen auf mittlere bis lange Sicht die klassische Telefonanlage überflüssig werden lassen.

Doch je komplexer die Anforderungen werden und je mehr kundenspezifische Besonderheiten abgedeckt werden müssen oder die vollständige Kontrolle durch den Kunden gewünscht wird, desto häufiger ist die reine Cloudtelefonie am Ende ihrer Möglichkeiten. Natürlich setzt auch eine lokale Lösung Grenzen und ist nicht beliebig individualisierbar, aber die Chance, die Kundenanforderung weitgehend abzudecken, ist größer. Abgesehen davon spielen nach wie vor tatsächliche oder auch nur gefühlte Vorbehalte gegenüber einer kompletten Aufgabe einer wirklich unternehmenseigenen Telekommunikationslösung eine Rolle, ebenso wie die Empfehlung des beratenden Systemhauses, welches nach wie vor ein größeres Interesse an der umsatzstärkeren Individuallösung hat.

Die Kunst der Fuge besteht nun darin, die unbestreitbaren Vorteile der cloudbasierten Telefonie (schnelle Bereitstellung, Ausfallsicherheit, ortsunabhängige Verfügbarkeit, permanente Aktualisierung) zu kombinieren mit den weiterhin gültigen Vorteilen eines kundeneigenen Telekommunikationssystems. Erreicht werden kann dies sogar recht einfach: Durch die Auslagerung des kundeneigenen Systems in ein hochverfügbares, sicheres Rechenzentrum. Die Architektur vieler moderner Kommunikationssysteme unterstützt diese Variante bereits optimal und das vermarktende Systemhaus muss sein Geschäftsmodell auch nicht von heute auf morgen über Bord werfen.

Fällt die Wahl auf einen Rechenzentrumsbetreiber, der speziell Kapazitäten und Bandbreite für das Hosting von Kommunikationsanlagen bereitstellt, geben sowohl Service-Level als auch Konditionen die letzte bis dato offengebliebene Antwort auf die Frage nach einer optimalen und zukunftssicheren Kommunikationslösung.

Statt einen Kunden mit aller Macht in ein für ihn nicht passendes Korsett zu zwängen – und so eine Hybris mit schlimmem Ende zu provozieren – ist eine hybride Cloudlösung oft die

Statement

Die Carrier-Cloud als Geschäftschance für Netzbetreiber in Deutschland

Wer Netzbetreiber fragt, wie viel Geld sie mit Diensten wie WhatsApp verdienen, bekommt bestenfalls ein müdes Lächeln als Antwort. Das Problem, auf schlichte Datenpipelines reduziert zu werden, ist nicht neu. Klassische Sprachtelefonie wird zu einem Leistungsmerkmal degradiert. Inzwischen sind sogar Sprachanrufe zwischen zwei Facebook-Nutzern möglich. Immer mehr Dienste wandern ins Internet und stellen die klassische Telefonie unter Anpassungsdruck.

Die Frage für Netzbetreiber lautet nicht, wie unterbinde ich Internet-Dienste, die mein Kerngeschäft angreifen, nämlich Minuten zu verkaufen, sondern wie kann ich das Internet nutzen, um mit neuen Diensten Kunden zu binden und neuen Mehrwert zu generieren? Die schnellen Innovationszyklen im Internet sind das hervorstechende Merkmal, mit allen Vor- und Nachteilen. In der Telekommunikation setzen sich Innovationen vergleichsweise langsam durch, dafür in höchster Qualität zur Zufriedenheit der Kunden der Carrier. Das ist der große Unterschied zum Internet. Solche Verlässlichkeit und Sicherheit können nur Netzbetreiber bieten. Außerdem vertrauen Nutzer ihren Netzbetreibern und hier liegt die Chance.

Spätestens jetzt drängt sich der Begriff Carrier Cloud auf, denn Netzbetreiber, die die Schwungkraft des Internets nutzen wollen, müssen internetbasierte Cloud-Lösungen einbinden. Contact Center als Cloud-Lösung von Netzbetreibern oder virtuelle Telefonanlagen gibt es standardmäßig als Mehrwertdienste. Aber was können Carrier für eine höhere Akzeptanz dieser Dienste im Markt unternehmen?

Gerade Deutschland ist gegenüber Cloud-Produkten sehr konservativ eingestellt. Die Vorstellung, kritische Prozesse ins Internet auszulagern, sehen viele Unternehmen als bedenklich. Bei aller Kostenersparnis, die die Cloud Carrier den Kunden bieten, Sicherheit ist der wichtigste Aspekt. Was passiert mit Daten, die in Irland oder in den USA gespeichert sind?

Solche Befürchtungen sind die beste Argumentationshilfe für Netzbetreiber, die neben klassischer Telefonie auch Datendienste anbieten können, die, wie es sich für Netzbetreiber gehört, den allerhöchsten Sicherheitsstandards entsprechen. In der Regel stehen ihre Server in Deutschland. Die richtige Technologie hilft, weitere Sicherheitsbedenken auszuräumen. Zusätzlich zu den hohen Sicherheitsstandards kann beispielsweise eine Contact-Center-Lösung so funktionieren, dass man damit eine PCI-Compliancy-Zertifizierung bekommt. Die richtige Technologie hilft zudem, den Mehrwert zu steigern und die Brücke zwischen Internet und Telefonie zu schlagen. Das neueste Beispiel ist WebRTC, das Sprach- und Videoübertragung in Echtzeit im Browser ermöglicht. Carrier können WebRTC in ihr Netz integrieren, sodass der Browser zu einem Endpunkt wird wie ein Festnetz- oder Mobiltelefon.

So lässt sich WebRTC in neue cloudbasierte Contact-Center-Lösungen integrieren, und Agenten können mit Kunden über den Browser oder von Telefon zu Browser telefonieren. WebRTC lässt sich schon beim Erstellen des Callflows berücksichtigen, sodass Anrufern Videos in der Warteschleife gezeigt werden können oder andere Multimedia-Inhalte, nachdem das Gespräch zu Ende ist. Die Cloud ist nach wie vor sehr attraktiv für Netzbetreiber, denn sie können Kunden die Sicherheit und Zuverlässigkeit geben, die Internetdienstanbieter nicht bieten können. Gleichzeitig können sie die Fortschrittlichkeit des Internets in ihre Netze integrieren, neue Dienste anbieten und Kunden langfristig an sich binden.



André von Appen Geschäftsführer der ECT Vertriebs- und Servicegesellschaft mbH

40



Christian Plätke Geschäftsführender Gesellschafter der IN-telegence GmbH Themen, die den Markt bewegen Planungssicherheit im Steuerrecht

Statement

Erfolgreiche Wirtschaftspolitik erfordert Rechtssicherheit auch bei der Besteuerung

TK-Unternehmen stehen bereits seit Jahren im Spannungsfeld zwischen Marktregulierung, Verbraucher- und Datenschutz sowie detaillierten Pflichten, die öffentliche Sicherheit des Staates mit zu gewährleisten. Hinzu kommen nationale Besonderheiten bei der Bestimmung der umsatzsteuerlichen Leistungsbeziehungen im Zusammenhang mit der Abrechnung von Diensten gegenüber Endkunden, die über ein Telekommunikationsnetz erbracht werden.

Angesichts zunehmender Verantwortlichkeit und steigender Einflussnahme der EU wird das Recht der einzelnen europäischen Mitgliedstaaten zwischenzeitlich maßgeblich in Brüssel bestimmt. Für Politik und Wirtschaft wird es dadurch immer schwieriger, die nationalen Besonderheiten des TK-Marktes rechtzeitig einzubringen und mit Sachargumenten zu überzeugen. Hinzu kommt, dass die tatsächlichen Auswirkungen der Gesetze angesichts der unterschiedlichen Ausgestaltung der Märkte oftmals sehr spät erkannt werden.

Ein aktuelles Beispiel sind die ab 01.01.2015 geltenden neuen EU-Vorschriften zur Umsatzsteuer, die den Ort der Besteuerung einer erbrachten Telekommunikations-, Rundfunkoder anderen elektronisch erbrachten Dienstleistungen an einen nicht steuerpflichtigen Endkunden (B2C) neu regeln. Die Besteuerung dieser Dienstleistungen erfolgt dann europaweit einheitlich dort, wo der nicht steuerpflichtige Endkunde seinen Wohnsitz hat.

Die bislang national geltende Vorschrift im Telekommunikationsgesetz, die für umsatzsteuerliche Zwecke bei telekommunikationsgestützten Diensten (z.B. 0180, 0900) eine Dienstleistungskommission (sog. Branchenlösung) angenommen hat, wenn diese Leistungen über den Anschluss eines Teilneh-

mernetzbetreibers durch einen Endnutzer in Anspruch genommen wurden, wird aufgehoben. Stattdessen gilt bei Einschaltung eines Unternehmers in die Erbringung einer sonstigen Leistung, die über ein Telekommunikationsnetz, eine Schnittstelle oder ein Portal gegenüber dem Leistungsempfänger erbracht wird, nunmehr europaweit eine gesetzliche Vermutung dahingehend, dass jeder eingeschaltete Unternehmer im eigenen Namen und für fremde Rechnung handelt (Dienstleistungskommission). Diese Vermutung kann allerdings unter bestimmten Voraussetzungen und unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rückausnahme widerlegt werden. Zudem findet sie auf bestimmte Fallkonstellationen von vornherein keine Anwendung.

Die EU-Kommission hat angesichts der Komplexität der neuen Vorschrift einen Leitfaden veröffentlicht, der sich alleine über 25 Seiten mit der Auslegung dieser EU-Norm befasst. Dieser Leitfaden ist allerdings unverbindlich und kann für TK-Unternehmen insofern nur bedingt Auslegungshilfe sein. Dies insbesondere auch deshalb, weil der Anwendungsbereich der nationalen Vorschrift über den der EU-Regelung hinausgeht und – so wie es aktuell aussieht – die Auslegung der EU-Kommission vom BMF partiell nicht geteilt wird.

Rechts- und Planungssicherheit ist für TK-Unternehmen gerade im Steuerrecht von zentraler Bedeutung, da die wirtschaftlichen Folgen für die Unternehmen bei einer erst mehrere Jahre später und dann rückwirkend festgesetzten Steuer besonders gravierend sind. Eine erfolgreiche Wirtschaftspolitik erfordert Rechtssicherheit für die Unternehmen auch oder gerade bei der Besteuerung. Wir hoffen sehr, dass das BMF durch einen klarstellenden Anwendungserlass Rechtssicherheit schafft.

Themen, die den Markt bewegen Smart Meter/Smart Grid

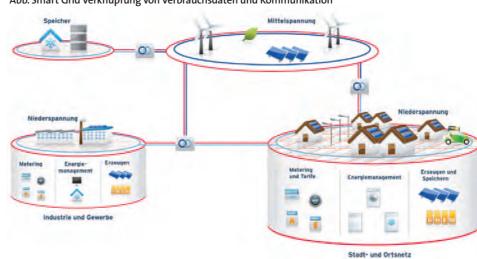
Effiziente IKT – der Schlüssel zu Big Data

Die intelligenten Stromnetze der Zukunft werden weitaus anspruchsvoller, da sie riesige Datenmengen erzeugen. Die Wahl der richtigen Kommunikationstechnologie für den Umgang mit diesen Daten ist hierbei entscheidend für die Zukunft von Smart Grids. Ohne eine hocheffiziente IKT-Infrastruktur ist den Herausforderungen der "Big Data" kaum zu begegnen, da sie keine Möglichkeit der zukünftigen Geschäftsentwicklung bieten. Gleichzeitig werden Geschäftsprozesse durch die mobile Internetnutzung sowie Anwendungen von Cloud Computing und Social Media tangiert und für neue Geschäftsmodelle genutzt. Die Wirtschaft ist von diesen Veränderungen in ihrem Kern massiv betroffen. "Industrie 4.0", die vernetzte Produktion, hat das Potenzial, Wertschöpfungsketten grundlegend neu zu gestalten und die Geschäftsmodelle der deutschen Leitbranchen -wie Anlagen- und Maschinenbau, Automobilbau, Elektro- und Medizintechnik - erheblich zu beeinflussen.

Intelligente Verteilernetze werden eine Vielzahl von zusätzlichen Erzeugungsanlagen, Speichern und Elektromobilen in das Energie-

versorgungssystem integrieren müssen. Daher stellen die Wirtschaft als auch die Verbraucher hohe Erwartungen an die Vertraulichkeit von Telekommunikation. Zuverlässigkeit, Sicherheit und hohe Verfügbarkeit sind deshalb wichtige Qualitätsmerkmale von Telekommunikationsdienstleistungen und haben für die Nutzer einen hohen Stellenwert. Hierbei gilt es, den Sicherheitsanforderungen gerecht zu werden sowie auf Standards zur Gewährleistung von Datenschutz, Datensicherheit und Interoperabilität zu setzen. Das "IT-Sicherheitsgesetz" für kritische Infrastrukturen wie Energie stellt hier - neben dem Bundesamt für Sicherheit in der Informationstechnik (BSI) - Weichen für die gesamte IKT-Struktur der Energieversorgungsunternehmen. Die Anforderungen in Sachen Datenschutz und Datensicherheit hat das BSI in der technischen Richtlinie für Smart Energy, TR-03109, festgelegt. Sicherheit ist zu einem entscheidenden Merkmal und Wettbewerbsfaktor von Telekommunikationsdiensten geworden. Sichere IKT-Infrastrukturen schaffen Vertrauen und helfen, die öffentliche Sicherheit und Ordnung, auch gegen Angriffe von außen, wirksam zu schützen.

Abb. Smart Grid Verknüpfung von Verbrauchsdaten und Kommunikation





Ingo Schönberg
Vorsitzender der
Power Plus Communications AC





Dr. Clara Beutner Senior Consultant der Allolio & Konrad Partnerschaft Unternehmensberater

Themen, die den Markt bewegen Social Media

Statement

Social Business Software – Neue Kommunikationsformen im geschäftlichen Kontext

In den letzten Jahren hat der Einsatz von vielfältigen neuen Technologien die Art und Weise, wie wir kommunizieren, grundlegend verändert. Gilt vielerorts noch die E-Mail als effizientes Kommunikationsmittel, wird diese doch nach und nach von Social Business Software (SBS) ersetzt. Unternehmen, welche deren Möglichkeiten erkannt haben und nutzen, profitieren von fließenden Grenzen zwischen privater und dienstlicher Kommunikation.

SBS integriert Elemente des Web 2.0 wie Social Platforms und Communities, Wikis, Blogs, Filesharing oder Chatfunktionen in den Arbeitsalltag. Damit reagiert SBS auf die Ansprüche einer dynamischen und globalen Arbeitswelt und treibt den Wandel von einer streng hierarchischen Organisation hin zu einem agilen Netzwerk des Informationsaustausches.

Der Einsatz von SBS kann für ein Unternehmen einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil darstellen. Der Informationsfluss über Abteilungsgrenzen hinweg führt zu schnelleren und teilweise besseren Lösungsansätzen. Tritt ein Problem auf, kann über das Netzwerk schnell der geeignete Ansprechpartner gefunden werden. Das Prinzip der interaktiven Verbreitung von Nachrichten auf zum Beispiel Facebook über die ganze Welt hinweg, kann auch für Unternehmen eingesetzt werden.

Durch SBS-Lösungen aus der Cloud wird die Mobilität der Mitarbeiter gesteigert. Wissen ist schneller und auch außerhalb des Büros verfügbar. Interaktionen nicht nur innerhalb des Unternehmens, sondern auch mit dem Kunden werden direkter und effizienter, da sich SBS mit Customer-Relationship-Management-Tools verbinden lässt. Internationale Projektteams können durch SBS effizienter zusammenarbeiten und Dokumente austauschen und bearbeiten,

ohne eine Lawine von unübersichtlichen E-Mails entstehen zu lassen.

Grundvoraussetzung für den erfolgreichen Einsatz von SBS ist die Partizipation der Mitarbeiter. SBS lebt von nutzergeneriertem Inhalt und dem Austausch untereinander. Es ist daher nicht ausreichend, SBS in die IT-Struktur des Unternehmens zu integrieren. Die Einführung von SBS muss auch mit einem organisatorischen und kulturellen Wandel des Unternehmens einhergehen. Offenheit für Veränderungen, freier Meinungsaustausch unabhängig von Hierarchien und Förderung von Innovationen sind bei der Weiterentwicklung zum Social Business zentrale Erfolgsvoraussetzungen.

Die Implementierung und die konsequente Nutzung von SBS benötigt die volle Unterstützung des Managements – obwohl der Business Case meist auf Vorteilen basiert, die sich nicht ohne Weiteres monetär quantifizieren lassen. Gerade deshalb und um aus der Vielzahl von Angeboten die geeignetsten SBS-Produkte auswählen zu können, müssen der erwartete Nutzen, die Kosten sowie Voraussetzungen und Rahmenbedingungen des SBS-Einsatzes vorab präzisiert und dokumentiert werden.

Insgesamt eröffnet SBS vielfältige Möglichkeiten, Kollaboration und Kommunikation zu
stärken, gewachsene Strukturen aufzubrechen
und eine teamorientierte Unternehmenskultur zu fördern. Korrekt eingesetzt kann SBS
deshalb insbesondere in Branchen mit kurzen
Innovationszyklen und einem intensiven Wettbewerb um Talente die Position des eigenen
Unternehmens signifikant verbessern.

Themen, die den Markt bewegen Social Media

Statement

Social Media verändern die Kernprozesse des Kundenkontakts

Während die digitale Transformation rasch voranschreitet und die nächste Entwicklungsstufe, das Internet der Dinge, allmählich greifbar wird, ist Social Media noch immer nicht bei allen Unternehmen richtig angekommen. Dabei geht es weniger darum, ob Unternehmen eigene Kanäle auf Facebook, Twitter, Google+, Instagram, You-Tube usw. betreiben. Vielmehr ist die entscheidende Frage, ob sie sich auf das dramatisch veränderte Kundenverhalten eingestellt, ihre Prozesse und Unternehmenskultur entsprechend angepasst haben. Das gilt insbesondere für Unternehmen mit einem Massengeschäft im Endverbrauchermarkt.

Zunächst ist Social Media ein wertvoller Marketing- und Kommunikationskanal, um Zielgruppen zu erreichen. Unzweifelhafte Stärke ist die Chance, Kunden in einer privaten und aufnahmebereiten Situation anzusprechen und im besten Fall mit ihnen in einen Dialog zu treten. Durch die Profildaten der Nutzer können Angebote ganz genau auf die Interessen eines potenziellen Kunden abgestimmt werden.

Doch Social Media greift tiefer und beeinflusst Unternehmen weitaus mehr als nur an der Oberfläche der Marktkommunikation. Alle kundennahen Bereiche und Prozesse sind tangiert.

- Für den Vertrieb bieten sich z. B. Möglichkeiten zur Identifikation neuer Vertriebspotenziale und effiziente Wege der Kontaktaufnahme.
 Wenn es gelingt, durch attraktive Aktionen die Empfehlungsbereitschaft von Markenfans zu aktivieren, macht sich das direkt im Vertriebserfolg bemerkbar.
- Im Bereich Customer Care eröffnet sich die Chance, durch intelligent gemanagte Social-Media-Serviceplattformen die Kundenzufriedenheit zu erhöhen und gleichzeitig die Tele-

fonkontaktrate zu reduzieren. Nebenbei kann sich dadurch auch das Service-Image eines Unternehmens verbessern.

• Im Produktmanagement liefern Social Media wichtigen Input, um Kundenbedürfnisse, Trends und Innovationspotenziale zu erkennen. Kunden können sogar in die Produktentwicklung einbezogen werden, das Unternehmen kann aus der Erfahrung und Kreativität einer höchst affinen Anwendergruppe schöpfen.

All das setzt voraus, dass Social Media strategisch und operativ ins Unternehmen integriert sind. Kundennahe Bereiche sollten entsprechend geschult, Prozesse adaptiert sein. Auch Systeme sind gefordert, neben dem Social Media Monitoring beispielsweise auch das CRM-System, das Kundendaten aus den sozialen Medien verarbeiten muss.

Doch es geht nicht nur um Know-how und Werkzeuge, sondern um ein neues Denken. Denn die Erfahrungen, die Kunden bereits mit anderen Marken gemacht haben, verändern ihre Erwartungen an Service und Kundenorientierung. Das tangiert alle Unternehmen, unabhängig davon, ob sie selbst in den sozialen Medien aktiv sind oder nicht. Der Kunde ist König – im Jahr 2015 mehr denn je. Nicht umsonst wird das Customer Experience Management, das bestmögliche Kundenerlebnis an allen Touchpoints, als einer der stärksten Trends für das kommende Jahr genannt.

Die GVSB, Spezialist für Vertriebsoptimierung, CRM und Social Media, bietet Beratung und Konzeption, operative Unterstützung und Erfolgskontrolle bei der Integration von Social Media in alle kundennahen Bereiche und Prozesse von Unternehmen der TK-Branche.



Dr. Sabine HolickiConsultant Partner der GVSB - Gesellschaft für Vertrieb Strategie Beratung



Joachim Reinhardt Geschäftsführer der dtms GmbH

Themen, die den Markt bewegen Multichannel-Kundendialog

Statement

Cloudbasierte Lösungen unterstützen den Multichannel-Dialog

Das Marktumfeld für Mehrwertdienste-Anbieter, bekannt insbesondere für Service-Rufnummern-Angebote zur Kontaktaufnahme mit Unternehmen, wandelt sich, denn der digitale Wandel hat längst den Kundenservice erreicht. Im Zeitalter von Smartphones und sozialen Netzwerken verändert sich auch die Art und Weise, wie Kunden mit Unternehmen kommunizieren. Dabei nimmt nicht nur die Zahl der verwendeten Kanäle, sondern auch die der Kontakte insgesamt zu. Für die Unternehmen also eine doppelte Herausforderung, aus der sich eine ganze Reihe von Fragen ergibt. Welche Erwartungen haben Verbraucher an die Service-Organisationen? Wie können ein höheres Kontaktvolumen und neue Ansprüche kostenneutral bewältigt werden? Wie können Wissensmanagement und Kundenhistorie auch kanalübergreifend befriedigend gestaltet werden?

dtms als Kundendialogspezialist sieht sich angesichts dieser und vieler weiterer Fragen verstärkt nicht nur in der Rolle des technischen Providers, sondern insbesondere auch als strategischer Berater, der die Kunden auf dem Weg zu einem modernen Kundendialog professionell begleitet.

Eine wichtige Ergänzung bei der Befriedigung eines erhöhten Beratungsbedürfnisses stellen dabei netzbasierte Kundenkontakt-Applikationen dar. Denn diese erlauben es, neue Kontaktkanäle ohne große Hürden zu testen. Hinzu kommen niedrige Investitionskosten, geringer Aufwand für die oft ohnehin überlasteten eigenen technischen Abteilungen und hohe Flexibilität auch über die Einführungsphase hinaus bei der stetigen Anpassung an einen sich weiter stark bewegenden Markt. Mit diesen Argumenten wird der Einstieg in den Kundendialog der Zukunft leicht gemacht. Deutsche

Kunden sind zusätzlich oft an einer vollständig in Deutschland angesiedelten Cloud-Lösung interessiert, um in den Genuss unserer hohen Datenschutzstandards zu kommen.

Neben der eher singulären Betrachtung pro/ contra einzelner Kontaktkanäle, steht bei der langfristigen Planung für viele Unternehmen auch die Frage nach einer umfassenden Gesamtlösung im Fokus, die etablierte und neue Kanäle sinnvoll verbindet. Die entscheidenden Aspekte sind dabei:

- Eine gemeinsame Nutzeroberfläche, die den Agenten die Nutzung verschiedener Kanäle in einer Anwendung erlaubt;
- · intelligentes Multichannel-Routing;
- problemloser Wechsel zwischen den Kontaktkanälen;
- ein gemeinsames Wissensmanagement bzgl. Kontakthistorie/Kundengeschichte etc.

Auch hier zeigen Lösungen aus der Cloud ihre Stärken: Auf der einheitlichen Nutzeroberfläche werden die von den verschiedenen Agenten genutzten Kanäle, die Kapazitäten und die Zugriffe auf gespeicherte Daten bedürfnisorientiert angepasst. Insbesondere dem einheitlichen Wissensmanagement kommt eine besondere Bedeutung zu. Denn auch nach einem Kanalwechsel (z.B. erst E-Mail, dann Nachfrage per Chat) erwartet der Kunde, dass er sein Anliegen nicht komplett neu erläutern muss.





Michael Reiss Ministerium für Ländlichen Raum und Verbraucherschutz Baden-Württemberg

Breitbandförderung in den Bundesländern: Quo Vadis

Gastbeitrag

Baden-Württemberg setzt seinen Weg beim Breitbandausbau unbeirrt fort

Mit dem Startzeichen kurz vor Weihnachten für das Brüsseler Notifizierungsverfahren der neuen Förderrichtlinie des Landes Baden-Württemberg hat die Landesregierung ihren eigenen Weg beim Breitbandausbau unbeirrt fortgesetzt. Das Förderprogramm setzt weiterhin konsequent auf den Aufbau kommunaler passiver Infrastrukturen dort, wo der Markt versagt

Dieser nachhaltige Einsatz von Steuergeldern garantiert

- eine flächendeckende Versorgung zu erschwinglichen Preisen,
- skalierbare Infrastruktur für private
 Haushalte, Gewerbe und freie Berufe
 sowie für die Nutzung von Home-Office,
- den Markteintritt kleinerer und mittlerer Breitbanddienstleister beim Betrieb der Netze,
- die mittel- bis langfristige Refinanzierung kommunaler Investitionen in diesen Bereich der Daseinsvorsorge und
- ermöglicht eine Mitbestimmung der kommunalen Gremien bei allen Fragen, die die Breitbandversorgung der Landkreise, Städte und Gemeinden betrifft.

Ein besonderes Gewicht wird auf die interkommunale Zusammenarbeit gelegt, indem das Land die Förderbeträge in diesem Fall, insbesondere beim Bau, um einen Bonus von 30 Prozent aufstockt. Zusätzlich steht die Förderung alternativer Verlegemethoden im Mittelpunkt. So reicht dies von der Nutzung des Abwasserkanals und des Microtrenching über die Verlegung als Schienenfußkabel hin bis zur Mitverlegung bei Baumaßnahmen Dritter und zur Anpachtung von passiver Infrastruktur an der Stelle eines Neubaus.

Neu eingeführt wird die Förderung besonders struktur- und finanzschwacher Kommunen

beispielsweise im Hochschwarzwald und auf der Schwäbischen Alb mit disperser Siedlungsstruktur im Zuge einer interkommunalen Zusammenarbeit mit einem Fördersatz von bis zu 90 Prozent.

Mit dem aktuell noch bestehenden Förderprogramm wurden seit Beginn der Förderung in 2008 bis zum Ende des Jahres 2014 folgende Mittel durch die Regierungspräsidien ausgereicht.

Jahr	Ergebnis
2008	1.400.325,00
2009	7.327.687,08
2010	21.710.375,06
2011	5.625.123,60
2012	4.237.135,30
2013	12.287.942,75
2014	13.675.173,00
Gesamtergebnis	66.263.761,79

Hinzu treten die Finanzmittel der kommunalen Gebietskörperschaften in etwa gleicher Höhe, so dass insgesamt seit 2008 über 132 Millionen Euro in den Breitbandausbau in Baden-Württemberg flossen.

Im Zuge der bis dato geförderten 963 Projekte wurden über 1.500 Kilometer Kabelschutzrohre verlegt, die allen Breitbandanbietern zur Verfügung gestellt werden, wenn sie dies wünschen.

Dies stellt eine solide Basis dar, auf der mit dem Förderprogramm nach Ende des Notifizierungsverfahrens der Aufbau im Open Access betriebener Landkreisbackbones und kommunaler passiver Breitbandnetze zielstrebig vorangetrieben werden kann. Ziel stellt hierbei eine Grundversorgung privater Haushalte mit asymmetrisch 50 Mbit/s und eine Grundversorgung des Gewerbes und der freien Berufe mit symmetrisch 50 Mbit/s dar. Es soll dabei eine Flächendeckung von in der Regel 98 Prozent der Haushalte erreicht werden.

Gastbeitrag

NGA Breitband – Finanzieren und Fördern

Niedersachsen ist Flächenland. Neben gut versorgten Gebieten gab es auch Ende 2014 noch ca. 600.000 Gebäude, die mit weniger als 30 Mbit/s versorgt sind und in absehbarer Zeit vom Markt nicht versorgt werden. Für leistungsfähiges Breitband benötigt man hier öffentliche Unterstützung.

Niedersachsen hat dafür eine Strategie entwickelt, deren Ausrichtung auf dem Niedersächsischen Breitbandgipfel im November 2013 öffentlich diskutiert wurde. Im Juni 2014 beschloss das Kabinett die Breitbandstrategie mit folgenden Eckpunkten:

Regionale Orientierung

Die Ausgangssituation ist regional unterschiedlich (aktueller Ausbaustand, Bevölkerungsdichte und -struktur, topografische Gegebenheiten usw.). Nur vor Ort auf Landkreisebene kann die Notwendigkeit für den Ausbau eingeschätzt werden.

Dialogprozess

NGA-Netze in der Fläche erfordern enorme Investitionen. Dazu müssen auf der einen Seite die Bedarfe genau ermittelt werden, auf der anderen Seite müssen die Möglichkeiten und Alternativen erörtert werden, um zweckmäßige, finanzierbare und nachhaltige Lösungen zu finden. Das funktioniert nur im Dialog.

Finanzierung

Wo der marktgetriebene Breitbandausbau keine Grundlage mehr findet, können kommunale Lösungsansätze helfen. Unter Gewinnverzicht, langen Abschreibungszeiten und der Nutzung von Synergien gibt es kommunale Geschäftsmodelle, die für Unternehmen untauglich sind. Niedersachsen hat sich entschieden, diese Vorhaben mit Darlehen zu unterstützen. Es ist vorgesehen, Darlehen der Europäischen Investitionsbank (EIB) von bis zu 500 Millionen Euro

über die NBank an Landkreise für eigene Netze weiterzureichen. Darlehen in gleicher Höhe sollen von Geschäftsbanken kommen.

Förderung

Der Breitbandausbau in Niedersachsen wird auch in Regionen erforderlich sein, in denen es kein tragfähiges Geschäftsmodell gibt. Hier wird gefördert. Für die EU-Förderperiode 2014 – 2020 stehen dafür 60 Millionen Euro zur Verfügung.

Damit Landkreise eine Entscheidungsgrundlage für ihre Vorhaben erarbeiten können, fördert Niedersachsen kreisweite Netzstrukturplanungen für Breitband. In 23 von 38 Gebietskörperschaften wird an Netzstrukturplanungen gearbeitet. Sie geben genaue Auskunft darüber, wie sich die Breitbandsituation darstellt und was alternative Erschließungen (insbesondere FTTC und FTTB) kosten. Das Breitband Kompetenz Zentrum Niedersachsen unterstützt diesen Prozess. Die Ergebnisse werden voraussichtlich im 2. Quartal 2015 vorliegen.

Mit diesen Planungsergebnissen stehen die Landkreise vor der Entscheidung, in ein kreiseigenes Netz zu investieren oder über eine Ausschreibung ein TK-Unternehmen zu finden, das mit Förderung den Ausbau vornimmt. Fördergrundlage ist die Bundesrahmenregelung Leerrohr, die bis Ende 2015 gilt. Sie wird gegebenenfalls vorab abgelöst durch die neue NGA-Regelung des Bundes, die noch mit der Europäischen Kommission verhandelt wird. Um auszuschließen, dass nach 2015 keine gültige Richtlinie vorliegt, erprobt Niedersachsen die AGVO und bereitet sich vorsorglich auf die Notifizierung einer eigenen Richtlinie vor.

Mit diesem Instrumentarium hat die Niedersächsische Landesregierung Voraussetzungen geschaffen, um bis 2020 ein leistungsfähiges NGA-Netz flächendeckend zu errichten.



Dr. Martin Riemer-Streicher

Referatsleiter Kommunikationswirtschaft, Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr



(laus Ohlig

Referent für Breitbandpolitik und -strategie, Niedersächsisches Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr



Rainer Helle

Leiter des Referates Telekommunikation, Informationswirtschaft und Post im Ministerium für Wirtschaft, Arbeit, Verkehr und Technologie des Landes Schleswig-Holstein Breitbandförderung in den Bundesländern: Quo Vadis

Gastbeitrag

Schleswig-Holstein setzt auf Glasfaser

Schleswig-Holstein verfolgt mit seiner Breitbandstrategie ein ehrgeiziges Ziel: Bis 2030 soll eine flächendeckende, zukunftssichere Glasfaserinfrastruktur verfügbar sein. Natürlich wird es Zwischenlösungen mit anderen Technologien geben, aber die Strategie soll als Leitplanke

Angesichts der hohen Kosten für einen FTTH-Ausbau brauchen wir die Hilfe aller Akteure: Anbieter, Breitbandorganisationen, Kommunen und nicht zuletzt Bund und EU. Wir bauen dabei vor allem auf die vielen regionalen Anbieter in Schleswig-Holstein wie Stadtwerke, Energieversorger, Breitbandnetzgesellschaften und kommunale Breitbandzweckverbände. Diese haben erkannt, dass man nicht nur auf die großen Unternehmen und etwaige Förderprogramme vertrauen kann, sondern dass Eigeninitiative gefragt ist.

Die Rolle des Landes besteht vor allem darin, alle Kräfte zur optimalen Unterstützung der Akteure zu bündeln:

- Das Breitband-Kompetenzzentrum Schleswig-Holstein (BKZSH) ist die "Spinne im Netz", die die Projektträger informiert, berät und koordiniert. Derzeit wird das Personal verdoppelt.
- Die Investitionsbank Schleswig-Holstein (IB.SH) hat bereits frühzeitig einen Schwerpunkt auf Breitband gelegt. Sie berät Projektträger und Hausbanken in Finanzierungsfragen und stellt zinsgünstige Darlehen bereit.
- Mit einem Fördervolumen von 50 Millionen Euro bis 2020 können wir nur begrenzt Wirtschaftlichkeitslücken und passive Infrastrukturen fördern; ergänzend verfolgen wir einen intelligenten Mitteleinsatz:
 - > Zur Erfolgssicherung der kommunalen Projekte fördern wir Machbarkeitsstudien, Beratungsleistungen und die Projektbegleitung.

- > Mit einem Zinssubventionierungsprogramm soll die schwierige Anlaufphase der Projekte überbrückt werden.
- > Geplant ist die Förderung der Breitbanderschließung von Gewerbegebieten.
- > Als flankierendes Instrument kommen bedarfsgerechte Landesbürgschaften zum Finsatz
- Das BKZSH baut ein Geodatenportal aus, mit dem optimal über die Breitbandversorgung, die vorhandenen Infrastrukturen sowie geplante Baumaßnahmen informiert werden soll. Ebenso wird das BKZSH ein Lückenschlusskonzept erarbeiten, das systematisch für künftige Ausbaumaßnahmen genutzt werden soll.
- BKZSH, IB.SH und Landesregierung beraten in abgestimmten Rollen die kommunalen Träger in allen rechtlichen Fragen, um den Erfolg der Projekte sicherzustellen. Dies gilt vor allem für die in Schleswig-Holstein einschlägigen Breitbandzweckverbände, die in größeren Regionen passive Netze aufbauen und privaten Betreibern zur Verfügung stellen.
- Der Runde Tisch Breitband ist mit etwa 70 Mitgliedern das Kommunikationsgremium der Branche
- In Planung befindet sich ein Marketingkonzept, mit dem übergreifend die Nachfrage nach Breitbandprodukten stimuliert werden soll.
- Ein Lenkungsausschuss Breitbandstrategie stellt eine einheitliche Breitbandpolitik der Landesregierung sicher.

Durch das hohe Engagement der Akteure und die flankierenden Maßnahmen des Landes werden demnächst bereits etwa 270 Gemeinden mit 23 Prozent der Haushalte mit Glasfaseranschlüssen versorgt sein. Wettbewerb, Vielfalt, intelligente Lösungen und enge Koperation aller Akteure sind das Erfolgsrezept "Made in Schleswig-Holstein"!





Johannes Bisping Geschäftsführer der Bisping & Bisping GmbH & Co. KG

Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Innovativer Breitbandausbau benötigt innovative Projekte

Bereits jetzt kann nachhaltiger und zukunftsweisender Glasfaser-Breitbandausbau bis ins Haus finanzierbar und realisierbar sein. Zahlreiche erfolgreich umgesetzte Projekte des bundesweit tätigen Glasfasernetzbetreibers bisping & bisping aus Nordbayern zeigen Wege und Möglichkeiten.

Im Breitbandprojekt Herrieden/Bechhofen haben sich die beiden Kommunen Stadt Herrieden und die Nachbargemeinde Markt Bechhofen (Landkreis Ansbach/Bayern) zusammengeschlossen und bauen eines der innovativsten Breitbandnetze im Freistaat. Beide Kommunen nutzen konsequent seit Jahren sämtliche Baumaßnahmen für die Verlegung von Leerrohren bis in die Haushalte. Ganz bewusst hat man sich gemeinsam entschieden, die so entstandenen Netze selbst zu vervollständigen und auf den Ausbau durch einen Netzbetreiber zu verzichten, der die wirtschaftliche Deckungslücke mithilfe von bayerischen Breitbandfördergeldern geschlossen hätte.

Im Rahmen einer europaweiten Ausschreibung und auf beihilferechtlich korrektem Weg wurde ein Netzbetreiber und Pächter für das interkommunale Glasfasernetz ausgewählt. Hierbei konnte bisping & bisping überzeugen und den Pacht- und Betriebsvertrag abschließen.

Seit Januar 2014 werden innerhalb von zwei Jahren alle 43 Ortsteile der Stadt Herrieden und die ersten fünf Ortsteile der Marktgemeinde Bechhofen primär per Glasfaser bis ins Haus/ Wohnung angeschlossen. Nur in zwei Ortsteilen wird übergangsseitig noch VDSL/Vectoring, Technik aufgebaut, da in diesen Siedlungen in den nächsten Jahren umfangreiche Straßenund Kanalarbeiten anstehen und dann mögliche Synergien genutzt werden sollen.

Es entsteht somit ein umfangreiches Glasfasernetz mit ca. 90 % FTTH/FTTB und langfristig 100 % FTTH/FTTB. Das Netz wird in enger Abstimmung mit dem Netzbetreiber geplant und realisiert und nach Fertigstellung an diesen verpachtet. Dank einer sehr engagierten Vermarktung mithilfe von Multiplikatoren, zahlreichen Veranstaltungen, Bürgersprechstunden etc. konnten für die ersten Bauabschnitte traumhafte Abschlussquoten von 75 bis 100 % in den Ortsteilen erzielt werden. Durchschnittlich konnten in den FTTH-Gebieten rund 92 % der Haushalte von den Vorteilen des Glasfasernetzes überzeugt werden.

Beide Kommunen gewinnen dank ihres Engagements und ihrer Investitionsbereitschaft eines der zukunftssichersten Breitbandnetze auf Glasfaserbasis. Durch die Eigentumsverhältnisse ist ein Risiko für die Kommunen nahezu ausgeschlossen, da bei Schwierigkeiten des Netzbetreibers die Infrastruktur in kommunaler Hand verbleibt. Den größten Benefit bringt das Breitbandnetz selbstverständlich den Anwohnern und Gewerbetreibenden. Privathaushalte nutzen schon heute echte und ungeteilte 100 Mbit/s, Gewerbetreibende kommen auf bis zu 10.000 Mbit/s. Steigerungen sind bereits in Vorbereitung. Durch die Pachteinnahmen erhalten die Kommunen ihre Investitionen in 25 bis 40 Jahren vollständig verzinst refinanziert – ein doppelter Gewinn für sie. Auch in zahlreichen anderen nordbayerischen Kommunen konnten Gewerbegebiete ohne öffentliche Förderung mit Glasfaser versorgt werden dank der Nutzung vorhandener Infrastruktur. All diese Projekte zeigen, dass mit Innovation und gemeinsamem Handeln zwischen Kommunen und Netzbetreibern gerade beim Glasfaserausbau sehr viel bewegt werden kann.

Statement

Glasfaserausbau auf dem und für das flache Land

Breitband für alle und beinahe umsonst! Mindestens 50 Mbit/s für alle Haushalte bis 2018, Glasfaser zu Basisstationen der LTE-Netze, Ethernetverbindungen mit skalierbaren Bandbreiten für wachsende Datenvolumina, sinkende Kosten ... die Wunschliste ist lang. Allein das Netz ist nicht überall verfügbar. Da bleibt manche Gemeinde ohne Chance zurück, Industrieansiedlungen scheitern und manches Gewerbegebiet dümpelt vor sich hin, weil die rettende Glasfaser einige Kilometer entfernt verläuft.

Die e.discom Telekommunikation GmbH investiert seit nunmehr 17 Jahren konsequent in den Ausbau der Infrastruktur weiter Teile Brandenburgs und Mecklenburg-Vorpommerns. Allein in den letzten fünf Jahren wurden rund 1.600 Kilometer Glasfaser neu verlegt. Acht Gewerbeparks erhielten erstmalig eine Glasfaseranbindung, rund 240 Kundenstandorte wurden neu erschlossen. Mittlerweile verfügen wir über 6.200 Kilometer Glasfasertrassen und betreiben ein leistungsfähiges Übertragungsnetz, über das wir Punkt-zu-Punkt-geschaltete Festverbindungen mit Bandbreiten von 2 Mbit/s bis 10 Gbit/s digital und über Ethernet zuverlässig realisieren.

Gerade die sehr gut ausgebaute Infrastruktur erweist sich als unverzichtbares Faustpfand unseres wirtschaftlichen Erfolgs. Mit Übertragungswegen aller Art verlängern wir zuverlässig das Netz alternativer Telekommunikationsanbieter zu Kundenstandorten in unserem Netzgebiet. Mit Internetdienstleistungen sprechen wir insbesondere Unternehmen und Verwaltungen in unserer Region an. Auch haben wir in teilweise entlegenen Gebieten ehemals "weiße Flecken" beseitigt, knapp 10.000 Haushalte konnten via VDSL mit breitbandigem Internet versorgt werden.

Jetzt aber wird es zunehmend schwerer, den weiteren Ausbau der Infrastruktur voranzutreiben. Festzustellen ist, dass der heutige Bedarf nur noch punktuell ausreicht, den Ausbau der Netze für die Anforderungen von morgen zu ermöglichen. Wo liegt das Problem? Was also ist zu tun?

Es fehlt auf absehbare Zeit das für den Ausbau erforderliche Geld. FTTH erfordert erhebliche zusätzliche Investitionen auch dann, wenn FTTC bereits existiert. Nicht alle der angeschlossenen Haushalte können als Kunden gewonnen werden. Die meisten der Kunden nutzen heute Bandbreiten von max. 16 Mbit/s. Aus den so erzielten Erlösen kann der weitere Netzausbau nicht refinanziert werden. Aber auch im Umfeld der Telekommunikationsanbieter wird das Agieren nicht leichter. Wenn beispielsweise direkte Kooperationsbeziehungen aufgehoben und Zwischenhändler etabliert werden, reduziert sich unser finanzieller Spielraum für die Errichtung der benötigten Infrastruktur erheblich.

Die Infrastruktur muss dennoch wachsen, das Netz tatsächlich flächendeckend ausgebaut werden. Andernfalls wird es die bunte Welt der Applikationen nicht überall geben und ganze Landstriche verkommen zur digitalen Einöde. Damit wir die Infrastruktur bauen können, brauchen wir Investitionssicherheit durch langlaufende Verträge. Wir brauchen direkte Kooperationsbeziehungen ohne vermittelnde Dritte. Uns hilft der im Zusammenhang mit der Energiewende erforderliche Ausbau der TK-Infrastruktur und jeder weitere konkrete Bedarf. Und manchmal bedarf es auch der Förderung, wenn es etwa um die Erstansiedlung an einem neuen Standort geht. Dann werden alle die Netze der Zukunft bekommen, weil nicht nur wir sie bauen und betreiben.



Michael GadowGeschäftsführer der
e.discom Telekommunikation GmbH





Thorsten Klein & David Zimmer
Persönlich haftende Gesellschafter
der inexio KGaA

Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Die digitale Spaltung verhindern

Die Breitbandziele der Bundesregierung sind klar formuliert: Bis 2018 sollen alle Haushalte in Deutschland einen breitbandigen Anschluss ans Internet haben. Allen Beteiligten ist dabei klar, dass der Ausbau nur im Wettbewerb erfolgen kann – ein Unternehmen alleine ist dazu weder finanziell noch von der Projektkapazität in der Lage. Vieles ist in den letzten Jahren gut vorangekommen. In den Städten und Ballungsgebieten sind Verbindungsraten von 16 Mbit/s und mehr inzwischen die Regel. Ganz anders sieht es jedoch im ländlichen Raum aus, in dem wir von inexio schwerpunktmäßig ausbauen.

Sogenannte weiße Flecken gibt es in allen Bundesländern noch. Teils mit verfügbaren Bandbreiten von deutlich unter 2 Mbit/s. Auch wenn in diesen Regionen nur 20 Prozent der Bevölkerung leben, sind dies doch rund 16 Millionen Menschen, die derzeit keinen Zugang zu modernen Internetanschlüssen haben. Eine Gefahr für diese Regionen. Neben den Herausforderungen des demographischen Wandels sehen sie sich mit der Gefahr konfrontiert, komplett von der modernen Kommunikation abgeschnitten zu werden.

Damit die digitale Spaltung verhindert werden kann und die Menschen nicht dauerhaft abgehängt werden, bedarf es kluger und innovativer Projekte. So haben wir uns auf die Fahnen geschrieben, den Breitbandausbau überall dort durchzuführen, wo wir – unter anderem durch die Ausschöpfung von Synergien – wirtschaftlich tätig sein können. Das kann die Mitverlegung der notwendigen Infrastruktur im Rahmen anderer Tiefbaumaßnahmen sein, etwa bei der Erschließung von Windkraftanlagen, oder die Synergie zwischen Geschäftskunden und Privatkunden. Durch den Ausbau des Ortsnetzes wird zum

Beispiel die Anbindung der Gewerbekunden günstiger und gleichzeitig rechnet sich das Ortsnetz trotz einer geringen Einwohnerzahl.

Um solche Synergien zum richtigen Zeitpunkt zu erkennen, bedarf es einer intensiven Kommunikation zwischen den Akteuren. Sowohl unter den Netzbetreibern als auch zu den Kommunen und Landkreisen. Denn je früher diese Synergien erkannt werden, desto eher können sie genutzt werden. Durch diese Vorgehensweise haben wir in den letzten sechs Jahren mehr als 450 Ortsnetze erschlossen und stellen inzwischen weit mehr als 40.000 Kunden leistungsfähige und schnelle Internetverbindungen zur Verfügung. Doch es bleibt weiterhin eine Menge zu tun.

Und es wird weiße Flecken geben, in denen sich die Investition in eine moderne Breitbandinfrastruktur auch unter Ausschöpfung aller Synergien nicht wirtschaftlich rechnen lassen wird. Hier sind die Kommunen, Landkreise und Bundesländer gefordert, gemeinsam mit uns als Telekommunikationsunternehmen Lösungen zu finden und im Zweifelsfall Wirtschaftlichkeitslücken zu schließen. Wenn diese Aufgabenteilung gelingt, wird es den Verantwortlichen in der Politik und in den Unternehmen gelingen, alle Bürgerinnen und Bürger dieses Landes mit modernen und vor allem zukunftsfähigen Anschlüssen zu versorgen. Eine digitale Spaltung kann sich unser Land nicht leisten, daher gilt es, die Kräfte zu bündeln und gemeinsam die Herausforderung anzunehmen.

Statement

Kommunal errichtete Glasfasernetze: Ein Gewinn für alle

Als eine von wenigen Kommunen bundesweit entschied sich die Stadt Raunheim im Landkreis Groß-Gerau zum Ausbau eines Glasfasernetzes in Eigenregie. Das Bürgernetz Raunheim bindet Bürger und Gewerbetreibende an die in unmittelbarer Nähe verlaufenden Glasfaserstrecken des Rhein-Main-Gebiets an. "FttH", sagte sich auch eine Bürgerinitiative in Markt Indersdorf im Landkreis Dachau und überzeugte die Gemeinde vom Bau eines kommunalen Glasfasernetzes, das nach seiner Fertigstellung die ganze Marktgemeinde bis zum letzten Einsiedlerhof mit einer zeitgemäßen und zukunftsfähigen Internetanbindung versorgen wird.

Raunheim bei Frankfurt und Markt Indersdorf bei München sind wegweisende Beispiele für den Ausbau von stadt- oder gemeindeeigenen Glasfasernetzen, weil beide Gemeinden auf die nachhaltige und zukunftssichere Glasfaser setzen, statt auf den Ausbau klassischer DSL-Netze. Da die Gemeinden die Glasfasernetze selbst bauen und vermieten, die Netze also zu hundert Prozent im Besitz der Gemeinde bleiben, kommen die Ergebnisse der Infrastrukturmaßnahmen zudem voll und ganz den Bürgern zugute. Ein wichtiger Erfolgsfaktor solcher Betreibermodelle ist jedoch die Wahl des richtigen Partners.

In Raunheim und Markt Indersdorf wurde die Pepcom GmbH nach einer europaweiten Ausschreibung im Rahmen des Breitbandausbaus mit dem Betrieb bzw. in Raunheim auch mit der Errichtung der Glasfasernetze betraut. Das in Unterföhring ansässige Unternehmen hat bereits vor fünfzehn Jahren Münchens erstes Glasfasernetz errichtet und sich seither für viele Städte und Gemeinden als bewährter Partner erwiesen: Die 380 Mitarbeiter starke Pepcom Gruppe betreibt derzeit mehr als hundert lokale und regionale Netze.

Neben dieser bewusst regionalen Ausrichtung punktet die Pepcom mit ihrer Flexibilität und Vielseitigkeit. Als eines von wenigen Unternehmen kann sie Endkunden-Anschlüsse gleichermaßen über Kabelnetz, DSL und Glasfaser realisieren. Triebfeder dieser Vielseitigkeit ist ein beständiger Wille zur Innovation, der in der Unternehmenskultur fest verankert ist. Hochengagierte und -spezialisierte Mitarbeiter erarbeiten die individuellen Lösungen und tragfähigen Prozesse, die den Anforderungen der aktuellen Projekte gerecht werden – und neuen Projekten als Erfahrungsgrundlage dienen.

Vor allem ist die Pepcom in der Lage, das für die reibungslos ablaufende Errichtung und den erfolgreichen Betrieb eines kommunalen Glasfasernetzes nötige Leistungsspektrum komplett "aus einer Hand" anzubieten. So wurden und werden beispielsweise in Raunheim die Vorvermarktung, die Projektierung, die Planung, der Bau und der Betrieb ausschließlich durch firmeneigene Kräfte der Pepcom geleistet. In der Bereitstellung der Internet-, Telefon- und TV-Dienste für Endkunden gewährleisten lokale Beratung und der eigene, individuell für jedes Projekt geschulte Kundenservice eine hohe Kundenzufriedenheit.

Die gute Organisationsstruktur spiegelt sich darüber hinaus auch in der Preisstruktur der angebotenen Leistungen: Die Pepcom bietet ihre Multimediadienste über Glasfaser zum gleichen Preis an wie DSL-Produkte und hält zudem eine attraktive Produktpalette für Gewerbetreibende bereit.



Uwe Nickl CEO der Pepcom Gruppe



Dr. Ernst-Olav RuhleVorstand der SBR-net Consulting AG



Matthias Ehrler Principal der SBR-net Consulting AG

Festnetz und Breitbandausbau

Statement

Eigeninitiative der Kommunen ist gefragt

Die Verfügbarkeit breitbandiger, zukunftsfähiger Kommunikationsanschlüsse ist eine Voraussetzung dafür, dass sich ländliche Regionen im Vergleich zu Städten wirtschaftlich auf Augenhöhe weiterentwickeln und ihre Attraktivität für die Bevölkerung und die lokale Wirtschaft erhöhen können. Viele Vorhaben der Bundesregierung – wie die Digitale Agenda und das Kurzbuch der Netzallianz – sind landesweit nur realisierbar, wenn es adäquate Breitbandanschlüsse gibt. Der Bund hat als Ziel eine flächendeckende Versorgung mit Downloadgeschwindigkeiten von mindestens 50 Mbit/s bis zum Jahr 2018 definiert. Dafür sind beträchtliche Investitionen erforderlich.

Der Ausbau soll dabei vorrangig durch den Markt, also von privaten Unternehmen geleistet werden. Es gibt jedoch immer noch Regionen, in denen Fest- oder Mobilnetzbetreiber die Investitionen nach wie vor nicht tätigen werden, weil sich der Ausbau wirtschaftlich nicht lohnt. Von diesem mangelnden Netzausbau sind vor allem kleinere Kommunen im ländlichen Raum betroffen. Abwarten und hoffen ist allerdings keine gute Strategie. Insofern sollten die Kommunen selbst im Sinne ihrer Bürger und der lokalen Wirtschaft aktiv werden. Um eine fundierte Entscheidung hinsichtlich des eigenen Engagements treffen zu können, sollten dabei folgende grundlegende Fragen beantwortet werden

	riagen beantworter werden.
Bestandsanalyse	Analyse der gegenwärtigen Breitbandversorgung sowie Erhebung vorhandener Infrastrukturen in der Gemeinde
Bedarfsanalyse	Nachfrageanalyse mittels strukturierter Informationserhebung und Interviews vor Ort in Zusammenarbeit mit der jeweiligen Gemeinde
Umsetzungsalternativen	Darstellung und Bewertung der Alternativen für Geschäftsmodelle sowie Aufzeigen der Technologieoptionen (Festnetz und/oder Mobilfunk)
Grobkalkulation	Darlegung wesentlicher Kostenparameter und Grobkalkulation der Kosten der Errichtung des Anschlussnetzes
Förderung	Darlegung der Möglichkeiten der Inanspruchnahme von Fördermitteln von Bund und Ländern für die Errichtung von Breitbandnetzen
	Bedarfsanalyse Umsetzungsalternativen Grobkalkulation

 Welchen Bedarf an Breitbandanschlüssen gibt es in der Gemeinde?

- Welche TK-Infrastruktur besteht bereits?
- Können Versorgungsinfrastrukturen mitgenutzt werden?
- Mit welcher Technologie kann der langfristige Bedarf am besten gedeckt werden?
- Wie erfolgt der Netzausbau und was kostet dieser?
- Welches Geschäftsmodell soll verfolgt werden?
- Welche Kooperationen bieten sich an?
- Welche Finanzierungsoptionen bestehen?
- Kann man Breitbandnetze auch als öffentliche Infrastruktur definieren?
- Gibt es Förderungen und welche Bedingungen sind daran geknüpft?
- Wie gestaltet sich die Wirtschaftlichkeit des Breitbandausbaus?
- Welche rechtlichen und regulatorischen Rahmenbedingungen sind zu beachten?

Eine grundlegende Anamnese ("Gemeinde-Check") kann hierbei helfen. Sie verfolgt eine Bestandsaufnahme und beinhaltet eine erste Analyse der Voraussetzungen für den Breitbandausbau in der eigenen Kommune. Auf dieser Basis kann dann entschieden werden, ob und unter welchen Rahmenbedingungen der Ausbau realisiert werden soll. Für die Analyse bieten sich folgende Schritte an (s. Grafik).

Die Kommune erhält im Ergebnis eine individuelle Analyse, die auf die lokalen Gegebenheiten Rücksicht nimmt, die richtigen Rahmenbedingungen definiert und aufzeigt, mit welchen Optionen dem Bedürfnis von Wirtschaft und Bevölkerung nach zukunftsfähigen Breitbandzugängen nachgekommen werden kann. Sie bietet eine fundierte Argumentationsbasis zur Frage, ob und wie der Breitbandausbau vorangetrieben werden soll.

Festnetz und Breitbandausbau Vectoringtechnologie

Statement

Wie rechnet sich eigentlich Vectoring? Eine "Schattenrechnung" auf Basis des "WIK-Modells"

Seit Jahren führen wir eine Debatte über den richtigen Weg zu einer flächendeckenden Breitbandversorgung. Neben den Forderungen der Politik "an den Markt" ist ein Teil der Debatte das "Versprechen" der Deutschen Telekom (DT), mittels Vectoring einen signifikanten Beitrag zur deutschen Breitbandversorgung zu leisten. Vier Thesen hierzu:

Für Wettbewerber kann FttC ein teurer Umweg zu FttB sein und ist nur bei kurzer Amortisationsdauer wirtschaftlich zu rechtfertigen.
 Der DT wurde mit der Vectoring-Regulierung ein Geschenk gemacht.

3. Der FttC-Ausbau wird die Wettbewerbsposition der Telekom signifikant verbessern.

4. Zur deutschen Breitbandversorgung wird der Ausbau keinen signifikanten Beitrag leisten. Die digitale Spaltung zwischen Stadt und ländlichem Raum wird nicht abgebaut.

Die DT als größter Akteur im hiesigen Markt

verweist stets auf die hohen Milliardenbeträge an Investitionen in Vectoring-Technik bzw. den FttC-Ausbau: 11 Mrd. € für den bisher erfolgten VDSL-Ausbau; 12 Mrd. € für die aktuell laufenden Aufrüstungen. seim & partner haben im vergangenen Jahr versucht zu verifizieren, wie sich die DT insbesondere hinsichtlich eines FttB-Rollouts verhalten wird. Dazu haben wir eine FttC/Vectoring-Investition im Vergleich zu einer FttB-Investition betrachtet sowie auch einen Vergleich zu einer Migration FttC/Vectoring nach FttB. Fazit der detaillierten Analyse: Der Vectoring-Case ermittelt hervorragende Ergebnisse für DT, da sie keine Kosten für die TAL ansetzen muss. Für einen Wettbewerber ist ein Vectoring-Case aktuell schwierig zu rechtfertigen. Zwei Argumente sehen wir jedoch: 1. Wird von Beginn an geplant, schnellstmöglich den nächsten Schritt in Richtung FttB zu gehen, so wird mit dem Vectoring-Zwischenschritt die Zeit zur Kundenakquise genutzt und gleichzeitig ein Gebietsmonopol realisiert, das später genutzt werden kann. 2. Sofern ausreichend eigene Bestandsinfrastruktur zur Stückkostensenkung genutzt werden kann, nähert sich die Refinanzierung den Werten der DT an.

Wenn beide Argumente zusammenfallen, erscheint ein schneller Vectoring-Ausbau eine sinnvolle Strategieoption für einen Wettbewerber. Jede weitere Absenkung der KVz-TAL schließt die Schere zwischen Wettbewerber und DT. Jede Erhöhung steigert die Risiken. Die alte Erkenntnis gilt für Wettbewerber auch heute noch: Der Kampf um historische Werte statt Wiederbeschaffungskosten lohnt sich. Von daher sehen wir den Vectoringausbau für Wettbewerber als schwierig, für DT einfach und rational an. Vectoring lohnt sich für Wettbewerber nur bei kurzen Rücklaufzeiten, ansonsten: The Winner is? DT!

Der aktuelle Rollout der DT ist kein Beitrag zur Flächendeckung! Im Kern überbaut DT dort, wo bereits ausreichend Breitbandverfügbarkeit gegeben ist. Es geht nicht darum, einen irgendwie gearteten politischen Infrastrukturauftrag zu erfüllen, sondern den befürchteten oder bereits eingetretenen Verlust an Marktanteilen kurzfristig wett zu machen. Dabei sind Kündigungen von Wettbewerbern und die damit verbundene Entwertung von Investitionen Mittel zum Zweck. Mit Vectoring der Telekom werden geringe, dicht besiedelte Flächen erneut für schnelles Internet erschlossen, denn es ist ihr Mittel im Kampf gegen Wettbewerber, insbesondere da es mit juristisch sanktionierten Gebietsmonopolen einhergeht.

Die ausführliche Analyse von seim & partner finden Sie unter www.seim-partner.de und www.vatm.de/studien.html



Kai Seim geschäftsführender Gesellschafter der s&g Beratungs- und Planungsgesellschaft mbH



56



Geschäftsführer der EWE TEL GmbH

Festnetz und Breitbandausbau Vectoringtechnologie

Statement

VDSL und Vectoring: Bestandsaufnahme und Ausblick

Breitband und EWE TEL – das gehört in Nordwestdeutschland zusammen. Bereits seit über zehn Jahren spezialisieren und konzentrieren wir uns auf den Breitbandausbau und treiben die Versorgung mit schnellem Internet kontinuierlich voran. Über 4.000 Kabelverzweiger haben wir in den vergangenen Jahren erschlossen und eine Reihe von Gewerbe- und Neubaugebieten auch bereits direkt an unser unternehmenseigenes Glasfasernetz angeschlossen. Die Bundesregierung strebt im Rahmen ihrer Digitalen Agenda bis 2018 eine flächendeckende Versorgung aller Bürger mit Übertragungsgeschwindigkeiten von bis zu 50 Mbit/s an. Über Glasfaserdirektanschlüsse und Vectoring sind heute schon Geschwindigkeiten von 100 Mbit/s möglich.

Speziell am Thema Vectoring sieht man, dass das, was gestern noch Zukunft war, heute schon Gegenwart geworden ist. Die Vectoring-Liste ist zum 30. Juli 2014 in Kraft getreten und dokumentiert nun die geplanten und fertiggestellten Erschließungen mit VDSL2 Vectoring. Leider sind die von uns und anderen Marktteilnehmern antizipierten Probleme zum Thema Doppelausbau durch die Telekom mittlerweile Realität geworden. Ohne Rücksicht auf die Folgen für den flächendeckenden Breitbandausbau und für die Verbraucher hat die Telekom wissentlich dort ausgebaut, wo andere Unternehmen bereits KVz erschlossen hatten. In der Folge können die Menschen in diesen Regionen nicht die technisch möglichen bis zu 100 Mbit/s beziehen, sondern lediglich bis zu 50 Mbit/s, da Vectoring nicht einsetzbar ist, wenn zwei Anbieter einen KVz erschlossen haben. Die hier von der Telekom eingesetzten Mittel hätten im Sinne einer flächendeckenden Versorgung deutlich sinnvoller verwendet werden können. Angesichts des allgemein rasant und stetig steigenden Bandbreitenbedarfs

werden die Bürger in doppelt ausgebauten Städten wahrscheinlich das Nachsehen haben, wenn es darum geht, FTTC mit Vectoring auf das Geschwindigkeitsniveau der Direktanschlüsse zu heben. FTTC ist schon heute ein intelligenter Zwischenschritt zur Versorgung vieler Bürger und auf dem Weg zu FTTH/B.

Aber nicht nur der Doppelausbau ist ein Problem. Der gesamte Vectoring-Prozess ist alles andere als eindeutig geregelt. In der konkreten Umsetzung zeigt sich, dass z.B. die Kündigung von KVz durch die Telekom diverse prozessuale Regelungslücken enthält. Die vielfach geforderte Rechts- und Planungssicherheit wird daher noch eine Weile auf sich warten lassen. Wenn die Vectoring-Liste Mitte 2015 in einem eingeschwungenen Zustand angekommen ist, werden die Probleme voraussichtlich weniger.

Das Ziel von EWE TEL bleibt es auch 2015, so viele Haushalte wie möglich, so wirtschaftlich wie möglich und so zeitnah wie möglich mit schnellem Internet zu versorgen. Wir leisten damit einen ganz wesentlichen Beitrag zur Umsetzung der Digitalen Agenda im Nordwesten Deutschlands. Um auf diesem Erfolgskurs weiterzumachen, brauchen wir aber die Unterstützung der Politik und insbesondere der Bundesnetzagentur, um auch über FTTC und Vectoring hinaus die Zukunftslösungen im Breitbandbereich rechtzeitig einleiten und umsetzen zu können. Denn auch die Erschließung mit Technologien wie Vplus und G.Fast, mit denen über VDSL Geschwindigkeiten von bis zu 1GB erreicht werden, stehen bereits vor der Tür.

Festnetz und Breitbandausbau G.Fast – neuer Hype nur in der Schweiz?

SuperVector, Vplus und G.Fast – Neue Technologien zur Bandbreitenerweiterung über VDSL

Glasfaserdirektanschlüsse sind insbesondere wegen des teuren Tiefbaus sehr kostenintensiv und tragen sich noch nicht flächendeckend durch eine entsprechende Nachfrage und Zahlungsbereitschaft der Kunden. Daher führen EWE TEL und andere TK-Unternehmen den Glasfaserausbau schrittweise von FTTC zu FTTH durch. Dabei sind Technologien wie Vectoring, Vplus, SuperVector und G.Fast, die zu einer Bandbreitenverbesserung unter Nutzung der Kupferinfrastruktur führen, für uns grundsätzlich interessant, weil sie die mit VDSL erreichbaren bis zu 50 Mbit/s unter optimalen Bedingungen auf bis zu 1 GB/s steigern können.

Vplus, SuperVector und G.Fast arbeiten dabei allerdings mit einer Frequenzerweiterung, die die Störanfälligkeit erhöht und die Kombination der Technologien untereinander erschwert. Deshalb ist ihr Einsatz in der Praxis nicht in jeder technisch möglichen Variante auch wirtschaftlich sinnvoll.

EWE TEL wird seinem bisherigen Ziel, so viele Haushalte wie möglich, so wirtschaftlich wie möglich und so zeitnah wie möglich mit schnellem Internet zu versorgen, auch in Hinblick auf diese neuen Technologien treu bleiben. Im Fokus unserer Untersuchungen steht derzeit G.Fast. Neben den theoretisch möglichen hohen Bandbreiten muss man jedoch bei G.Fast berücksichtigen, dass diese nur auf sehr kurzen Entfernungen (bis ca. 250 Meter) erreicht werden können und auch nur dann, wenn Up- und Downstream zusammengefasst werden und Vectoring zum Einsatz kommt. Außerdem stört G.Fast die Frequenzbereiche von VDSL2 (17 bzw. 30 MHz), Powerline und Funkdiensten, wie z.B. UKW. Will man Störungen vermeiden, müssen diese Frequenzbereiche ausgeblendet werden. Hierdurch bleiben am Ende auf einer Leitungslänge von 200 m etwa

380 Mbit/s an Bandbreite übrig und bei 400 m Leitungslänge nur noch 140 Mbit/s, d.h. kaum mehr als die mit Vectoring im besten Fall erreichbaren Bandbreiten. Der Einsatzbereich von G.Fast ist daher aus Sicht von EWETEL eher begrenzt. Am KVz könnte man mit G.Fast wenigen Kunden noch mehr Bandbreite ermöglichen. Ob dieser Aufwand jedoch im Verhältnis zu den Kosten steht, ist fraglich.

Ein weiterer Einsatzpunkt besteht am Distributionspunkt. Dies ist ein meist unterirdisch verbauter Verteilpunkt vor den Zufahrten der Häuser. In der Schweiz gibt es zahlreiche solcher Punkte, die umfänglich für G.Fast genutzt werden. Die Telekom hat in Deutschland nur sehr wenige und nicht mit "Schalt-Technik" ausgestattete Distributionspunkte. Uns erscheint der Einsatz von G.Fast deshalb insbesondere dort interessant zu sein, wo für den Ausbau mit FTTH ein aufwändiger Austausch der hausinternen Verkabelung vonnöten wäre, d.h. als FTTB-Variante. Derzeit gibt es noch keinen offiziellen Standard zu diesen neuen Technologien. Da auch G.Fast nur mit Vectoring funktioniert, muss jedoch regulatorisch sichergestellt werden, dass das Vectoring-Regime auch für diese neue Technologie angewendet und ggf. erweitert wird. Andernfalls entstünden für die investierenden Unternehmen erneut Rechts- und Planungsunsicherheiten, die den Breitbandausbau hemmen würden.

Wiederum sind also Politik und Bundesnetzagentur gefragt, sich frühzeitig mit diesem Thema auseinanderzusetzen, damit diese wichtige Übergangsphase von FTTC zu FTTH für die Verbraucher und investitionsbereite Anbieter optimal gestaltet werden kann.



58



Dr. Rüdiger GrubeVorsitzender des Vorstands der
Deutschen Bahn AG und der DB Mobility
Logistics AG

Festnetz und Breitbandausbau Die Deutsche Bahn zieht mit

Gastbeitrag

Die Digitalisierung bei der DB: Umbruch und Aufbruch zugleich

Die Digitalisierung verändert Gesellschaft und Wirtschaft fundamental. Wie wir wohnen, arbeiten, reisen, kommunizieren oder Medien nutzen – viele Lebensbereiche erleben derzeit eine Revolution. Gleichzeitig werden traditionelle Industrie- und Dienstleistungszweige von einer neuen digitalen Ökonomie bereichert, in der Datenströme und Algorithmen die alles bestimmenden Größen sind.

Die digitale Revolution findet ebenso in den Märkten der Deutschen Bahn statt. Das Unternehmen erlebt im Zuge der Digitalisierung den größten Umbruch seit der Bahnreform im Jahr 1994.

Im Mobilitäts-, Logistik- und Infrastrukturbereich stehen wir heute am Anfang komplexer Entwicklungen, doch eines zeichnet sich bereits deutlich ab. Die digitale Welt der Bahn bietet schier unerschöpfliche Potenziale zur Qualitäts- und Effizienzsteigerung, von denen unsere Kunden, Mitarbeiter und die Umwelt gleichermaßen profitieren.

Alle Erfahrungen zeigen, dass das mobile Internet den Zugang zum System Bahn und öffentlichen Verkehrsmitteln einfacher und bequemer macht als je zuvor. Die DB ist auf dem Weg in das digitale Zeitalter ein gutes Stück vorangekommen, auch wenn noch viele Hausaufgaben bleiben.

Unser 5.200 Kilometer langes ICE-Kernnetz ist mittlerweile komplett mit WLAN-Sendern ausgestattet. Unsere 260 ICEs werden derzeit mit weiteren Repeatern ausgerüstet, die Funkwellen von außen in den Zug leiten.

Wir arbeiten mit verschiedenen Mobilfunkanbietern daran, für unsere Kunden schnelles und stabiles Surfen im Zug zu gewährleisten – auch bei Tempo 300 und Hunderten Nutzern gleichzeitig. Damit wird die Deutsche Bahn weltweit die größte Hochgeschwindigkeits-Zugflotte der Welt haben, die mit WLAN ausgestattet ist.

Digitale Angebote entwickeln wir aber nicht nur im Personenverkehr, sondern in allen Geschäftsfeldern. Die Deutsche Bahn hat konzernweit zahlreiche digitale Initiativen gestartet. Allen voran sind das die Initiativen Mobilität 4.0, Infrastruktur 4.0 und Logistik 4.0; angelehnt an die 4. Innovationsstufe in der Industrie, die nach der Dampfmaschine, der Elektrizität und der Computertechnik nun in der Verknüpfung von realer und virtueller Welt besteht.

Moderne Reisebedürfnisse setzen neben Sicherheit, Schnelligkeit, Komfort und Umweltfreundlichkeit ein immer höheres Maß an Individualität voraus. Der öffentliche Mobilitäts-Mix bietet dank digitaler Innovationen zunehmend das, was bis vor Kurzem nur dem eigenen Pkw zugesprochen wurde: Freiheit und Flexibilität.

Mit Mobilität 4.0 wollen wir den individuellen Ansprüchen unserer Kunden während der gesamten Reisekette noch stärker gerecht werden. Im Mittelpunkt stehen dabei technische Innovationen. Planen, buchen, bezahlen und unbegrenztes Umsteigen zwischen Bahn, Bus, Fahrrad und Mietauto funktioniert inzwischen einfach und bequem per App. Qixxit, unsere neueste verkehrsträgerübergreifende Mobilitäts-App, berechnet je nach Verkehrsmittel Reisezeit, Kosten und sogar den CO2-Ausstoß.

Ein gutes Beispiel ist auch unsere beliebteste App, der "DB Navigator", mit der zu jeder Zeit an jedem Ort eine Reise geplant und gebucht werden kann. Auf ihn entfallen mittlerweile 85 Prozent aller Reiseauskünfte. Mehr als jede zweite Fernverkehrsfahrkarte wird heute übrigens online oder über das Smartphone gekauft.

Digitale Lösungen spielen auch in der Infrastruktur eine große Rolle. Durch die Weiterentwicklung unserer Fahrplan-IT innerhalb der Initiative Infrastruktur 4.0 gestalten wir derzeit die Trassenplanung auf dem deutschen Schienennetz noch flexibler und wirtschaftlicher. Die automatisierte Trassenbelegung, die wir seit Oktober 2014 europaweit als erster Schienennetzbetreiber anwenden, erhöht die Netzkapazität, verbessert die Pünktlichkeit und stabilisiert den Bahnbetrieb insgesamt. So können wir "vorgefertigte" Trassen automatisch mit den Wünschen unserer Kunden abgleichen.

Im Logistikbereich der DB verknüpft intelligente IT zunehmend sämtliche Prozessschritte und ermöglicht individuelle Logistiklösungen aus einer Hand – kurz Logistik 4.0. Egal, ob sich ein Container gerade auf der Transsibirischen Eisenbahn befindet, auf einem Ozeanriesen vor der Küste Südafrikas oder in einer Lagerhalle in Singapur – der Kunde kann seine Lieferung digital nachverfolgen. Mit unserem neuen eBusiness-Portal steht das weltweite Angebot von DB Schenker Logistics in Kürze zum ersten Mal vollständig digital zur Verfügung.

Es ist offensichtlich: Die Digitalisierung greift in unserem Unternehmen immer weiter um sich und es wird keinen Bereich bei der Deutschen Bahn mehr geben, in dem das Internet der Dinge nicht zum Thema wird.

Trotz aller jüngsten Fortschritte stehen wir erst am Anfang. Für uns als Unternehmen und für die gesamte Bahnbranche geht es in Zukunft vor allem um Innovationskraft und Schnellig-



keit, um in der digitalen Welt Treiber zu bleiben und nicht zum Getriebenen zu werden. Hier den Anschluss zu verpassen, bedeutet nicht Stillstand, sondern Rückschritt.

Die digitale Infrastruktur ist in Deutschland mittlerweile genauso wichtig wie die Verkehrsinfrastruktur. Als Betreiber des mit 34.000 Kilometer längsten Bahnnetzes in Europa wissen wir, welche Bedeutung eine leistungs- und zukunftsfähige Infrastruktur hat.

Die Deutsche Bahn und das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur verfolgen gemeinsam mit Hochdruck den digitalen Wandel auf der Schiene. Ziel der Festnetz und Breitbandausbau Die Deutsche Bahn zieht mit

Politik ist es, moderne Hochgeschwindigkeits-Telekommunikationsnetze auf- und auszubauen und bis zum Jahr 2018 hundert Prozent der Haushalte mit 50 Mbit/s anzuschließen. Die Umsetzung dieses Ziels unterstützt die Deutsche Bahn ausdrücklich. So arbeitet unser Eisenbahninfrastrukturunternehmen, die DB Netz AG, intensiv mit Unternehmen aus der Telekommunikationsbranche zusammen.

Im Rahmen der Breitbandstrategie von Bund und Ländern und auf der Basis des Telekommunikationsgesetzes gewährleistet die DB Netz AG öffentlichen Betreibern von Telekommunikationsnetzen offenen Zugang zur Schieneninfrastruktur. Dies geschieht im Rahmen vorhandener Kapazitäten, etwa für die Verlegung von Glasfaserkabeln in Kabelführungssystemen.

Bereits seit 2013 bietet die DB Netz AG transparente Informationen im Internet sowie Musterverträge mit einheitlichen Entgelten für die Nutzung an. Wir haben bereits 17 vorbereitende Verträge mit TK-Unternehmen geschlossen, rund 50 Anfragen sind darüber hinaus in Bearbeitung.

Diese Zahlen zeigen, dass wir auf einem guten Weg sind und den Breitbandausbau für die Netze der nächsten Generation schnell und konsequent verfolgen. Gleichzeitig ist aber auch klar, dass die Mitnutzung nur im Rahmen vorhandener Kapazitäten möglich ist und die Sicherheit im Eisenbahnbetrieb zu keinem Zeitpunkt beeinträchtigt sein darf.

Aktuell befassen wir uns gemeinsam mit Verbänden und Unternehmen intensiv mit Kreuzungen von Bahninfrastruktur, vor allem mit dem Thema Gleisquerungen. Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten ist in hierbei ein zentraler Ansprechpartner für uns.

Unser Ziel ist es, eine für alle Seiten gewinnbringende und praktikable Lösung zu finden, damit der Breitbandausbau zügig fortschreiten

Auch hier gilt: An der digitalen Transformation führt kein Weg vorbei. Und eine zukunftsfähige Infrastruktur – analog wie digital – ist die Basis für weitere Innovationen und somit für Wachstum und Wohlstand in Deutschland.

Ich persönlich freue mich darauf, mit allen Beteiligten weitere Weichen für das digitale Zeitalter zu stellen und Deutschland zum Aushängeschild für die Mobilität und Logistik der Zukunft zu machen.





Udo Neukirchen
Director Sales & Marketing KA-SAT der
Eutelsat Deutschland, Köln

Festnetz und Breitbandausbau Entwicklung im Technologiemix – via Satellit zum Ziel

Statement

Internet via Satellit: Schlüsseltechnologie für die Breitbandversorgung und wichtige Infrastrukturen

Moderne Informationsgesellschaften sind auf schnelle Breitbandanschlüsse angewiesen. Die Bundesregierung hat dies erkannt und das begrüßenswerte Ziel einer flächendeckenden Versorgung mit Bandbreiten von mindestens 50 Mbit/s bis 2018 vorgegeben. Aktuell besitzen nur 55 Prozent der deutschen Haushalte einen entsprechenden Zugang. Vor allem zwischen den sehr gut versorgten Ballungsräumen und den ländlichen Regionen gibt es einen breiten digitalen Graben, der sich durch das ganze Land zieht. Um diesen Graben zu schließen, setzt die Bundesregierung auf einen Technologiemix, der sich an den jeweiligen Gegebenheiten vor Ort orientiert und sich effizient realisieren lässt. Eine signifikante Rolle in diesem Mix kommt inzwischen der Satellitentechnologie zu. Gerade wenn es angesichts überschaubarer öffentlicher Fördermittel um wirtschaftlich sinnvolle und selbst in entlegensten Regionen überall sofort verfügbare Lösungen geht, spielt der Satellit seine Vorteile aus.

Eutelsat hat für IP-Dienste und hochwertige Internetzugänge den Satelliten KA-SAT entwickelt und 2011 in Betrieb genommen. Im Herbst 2014 versorgte KA-SAT in Westeuropa bereits über 150.000 Haushalte, kleine und mittlere Unternehmen mit bis zu 22 Mbit/s schnellen Diensten. Diese vollwertigen Breitbandzugänge lassen sich nicht nur rasch und überall installieren. Sie können auch hinsichtlich Geschwindigkeiten und Tarifen bundesweit mit klassischen DSL-sowie den LTE-800-Infrastrukturen in den unterversorgten Regionen ausgezeichnet mithalten.

2014 hat Eutelsat mit dem deutschen Spezialisten für satellitenbasierte Internetzugänge *EUSANET* einen weiteren Schritt nach vorne getan. Für die Breitbandanbindung bisher unversorgter Kommunen installiert die *EUSANET*

bundesweit an immer mehr Standorten ihre eigenentwickelten Systeme. Diese Ortsversorgungslösungen gelten als leistungsfähigste ihrer Art in ganz Europa und sind im Gegensatz zu Einzelanlagen als Infrastrukturmaßnahmen sogar voll förderfähig. Dabei kombiniert die EUSANET den KA-SAT je nach Wunsch und Versorgungssituation mit VDSL- oder WLAN-Technologie. So kommt das schnelle Internet über kupferbasierte Telefonnetze oder funkbasierte Netze ins Haus. Die in den Ortschaften angeschlossenen Verbraucher erhalten damit flächendeckend bis zu 30 Mbit/s schnelle Internetzugänge. 50 Mbit/s schnelle Zugänge befinden sich bereits in erfolgreichen Tests. Damit ist der Satellit nicht länger eine ergänzende Lösung, sondern kann durch laufende technische Weiterentwicklungen und die nächste Innovationsgeneration im Technologiemix einen signifikanten Beitrag zur Erfüllung der Vorgaben der Bundesregierung für 2018 leisten.

Die Einsatzmöglichkeiten von KA-SAT sind nicht auf schnelle Internetzugänge begrenzt. So stellt die Energiewende Energieversorgungsunternehmen vor große Herausforderungen. Sie benötigen im Zuge der Energiewende für alle Erzeugungsanlagen, Stromnetze und nachgelagerte Infrastrukturen zum Verteilen und Steuern der erzeugten Energie sichere und stabile Kommunikationsverbindungen. Dabei bildet KA-SAT die Basis für Systemlösungen, die sich kosteneffizient selbst an den entlegensten Standorten realisieren lassen.

Statement

Flächendeckende Versorgung von Kommunen mit Breitbandinternet via Satellit und WLAN-Anschlüssen

Laut des aktuellen Kurzberichts des Instituts für Demoskopie Allensbach vom November 2014 beklagen 7 Prozent der Internetnutzer mangelnde Breitband-DSL-Infrastruktur. In ländlichen Regionen liegt der Anteil sogar bei 13 Prozent. Für 48 Prozent aller Bürger zählt ein schneller Internetanschluss mittlerweile zur Grundversorgung, ähnlich wie Strom oder ein Telefonanschluss.

Es ist jedoch illusorisch anzunehmen, dass ganz Deutschland mit Glasfaseranschlüssen versorgt wird. Auch der flächendeckende Ausbau von VDSL wird bei dem derzeitigen Engagement von Politik und Wirtschaft nicht erfolgen. Für viele Menschen wird selbst ein terrestrischer DSL-Anschluss auf lange Sicht in weiter Ferne bleiben. Der Ausbau ist einfach zu kostenintensiv. Das Verlegen eines Glasfaserkabels kostet schnell mehrere 10.000 Euro pro Kilometer und ein (V)DSL-Anschluss schlägt auch meist mit Kosten in Höhe von 3.500 Euro bis 6.000 Euro zu Buche. Für Kommunen mit beispielsweise 200 Haushalten bedeutet dies schnell Gesamtinvestitionen von rund einer Million Euro. So viel Geld investiert kein Provider. Auch wenn die EU, Deutschland und die Bundesländer mit Fördermitteln winken, ist der komplette Ausbau eines terrestrischen Breitbandnetzes weiterhin im Land der Utopie zu finden.

In Mecklenburg-Vorpommern ist man andere Wege gegangen. In Deyelsdorf, Landkreis Vorpommern-Rügen, sind über die Telefonleitungen Datenübertragungsraten von maximal 1,5 Mbit/s erreichbar, die meisten Anwohner müssen sich jedoch mit weniger als 1 Mbit/s zufrieden geben, so sie denn tatsächlich terrestrisches Internet nutzen können. Eine Anbindung an das Mobilfunknetz (UMTS) ist nur begrenzt verfügbar, wenn überhaupt.

LTE findet in Deyelsdorf so gut wie gar nicht statt. Die Filiago GmbH & Co KG beliefert seit Oktober 2014 mit Unterstützung des Breitbandkompetenzzentrums Mecklenburg-Vorpommern alle 200 Haushalte in den fünf Ortsteilen mit einem kombinierten Satelliten-/WLAN-Internetzugang. Vier Kopfstationen an sorgfältig ausgewählten Standorten sind via Satellit mit dem Internet verbunden. Daran angeschlossene WLAN-Antennen versorgen die Ortschaften mit breitbandigem Internet mit Downloadraten von durchgängig bis zu 10 Mbit/s zu marktüblichen Preisen.

Auch bei dieser Art der Versorgung von Kommunen mit breitbandigem Internet entsteht dem Netzbetreiber eine Wirtschaftlichkeitslücke. Im Falle von Deyelsdorf liegt sie bei unter 80.000 Euro, was nur einem Bruchteil der Wirtschaftlichkeitslücke bei einem terrestrischen Ausbau entspricht. Der maßgebliche Teil wird aus Fördermitteln des Landes getragen. Der Beitrag der Kommune beläuft sich auf weniger als 8.000 Euro.

Die Versorgung von Kommunen mit Satelliteninternet-Kopfstationen und WLAN ist eine exzellente Ergänzung im Bereich der Internetversorgung für strukturschwache Regionen. Sie ist schnell aufgebaut (Bauzeit von Auftragserteilung bis zur ersten Aufschaltung weniger als acht Wochen), benötigt keine aufwendigen baulichen Maßnahmen und kann bei Bedarf jederzeit durch den Einsatz zusätzlicher Satellitenantennen zur Steigerung der Datenraten erweitert werden. Die eingesetzte Technologie ist außerdem voll förderfähig. Somit ist dank Satelliteninternet-Kopfstationen die vollständige Versorgung auch kleinster Gemeinschaften mit breitbandigem Internet zu marktüblichen Preisen endlich realisierbar.



Utz Wilke Geschäftsführer der Filiago GmbH & Co KG



Patrick Biewer
Managing Director,
SES Broadband Services

Festnetz und Breitbandausbau Entwicklung im Technologiemix – via Satellit zum Ziel

Statement

Schnelles Internet via Satellit für Gemeinden

Schnelles Internet stellt nicht nur ein zentrales Kommunikationsmittel dar, sondern gehört längst zu einer der wichtigsten Standortfaktoren. Trotz dieser großen Bedeutung für die soziale und wirtschaftliche Entwicklung gibt es immer noch viele Haushalte in Deutschland, die keinen Breitband-Internetzugang haben. Vor allem der ländliche Bereich ist hiervon betroffen.

SES Broadband Services (SBBS) mit Sitz in Betzdorf (Luxemburg) bietet Breitband-Internet-Zugangsdienste via Satellit an und ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft der Firma SES, die mit einer Flotte von über 50 geostationären Satelliten weltweit zu den führenden Satellitennetzwerkbetreibern gehört. Ziel von SBBS ist es, Internet mit einer hohen Bandbreite überall dort kostengünstig zur Verfügung zu stellen, wo dies aufgrund lokaler (terrestrischer) Strukturen nicht oder nur mit einem hohen finanziellen Aufwand möglich wäre. In Deutschland, Österreich und der Schweiz werden die betreffenden Breitband-Internetprodukte unter dem Markennamen Astra Connect vertrieben. Der Astra Connect Service nutzt die Ka-Band-Kapazität des in 2014 erfolgreich in Betrieb genommenen SES-Satelliten Astra 2E. Geboten werden hierüber Breitband-Internetdienste mit bis zu 20 Mbit/s sowie Voice-over-IP-Dienste, sprich telefonieren per Internetverbindung.

Astra Connect für Gemeinden

Um allen Haushalten in einer Gemeinde eine schnelle Internetverbindung zur Verfügung zu stellen, bietet SBBS das Produkt Astra Connect für Gemeinden an. Die Umsetzung ist denkbar einfach: Hierfür wird an einer zentralen Stelle im Ort (sog. Kopfstelle) eine einzelne Satellitenantenne installiert. Die Bereitstellung der Breitbandverbindung für den Endnutzer er-

folgt dann entweder über ein Funkmodem, das einen Wi-Fi-Zugang zur Kopfstelle herstellt, oder das bestehende terrestrische Telefonnetz. Alle in der Reichweite der Kopfstation gelegenen Haushalte erhalten anschließend einen Internetzugang mit Geschwindigkeiten von bis zu 25 Mbit/s.

Übrigens: Astra Connect für Gemeinden wurde 2013 erstmals in mehreren Pilotgemeinden in Rheinland-Pfalz installiert. Im Herbst 2013 erhielt SBBS den Zuschlag von weiteren 15 deutschen Ortschaften in Mecklenburg-Vorpommern. In 2014 entschied sich unter anderem die Kreisverwaltung Bitburg-Prüm, 36 Gemeinden in verschiedenen Teilen des Eifelkreises durch Astra Connect für Gemeinden mit schnellem Internet zu versorgen.

Vertrieb über lokale Internet-Dienstanbieter

SES Broadband Services arbeitet mit verschiedenen Internet-Service-Providern (ISPs) bei der Vermarktung von Astra Connect zusammen, die ihre Endkundenangebote ganz auf die Anforderungen des jeweiligen Marktes ausrichten. Neu für Deutschland kam die Firma Orbitcom als ISP-Vertriebspartner im April 2014 hinzu. Ein Unternehmen aus Trier, das über sein Management über 25 Jahre Erfahrung innerhalb des eCommerce- und Telekommunikationsmarktes einbringt. Von Orbitcom (www.orbitcom.de) werden den Endkunden verschiedene Servicepakete auf Basis einer volumenabhängigen Preisgestaltung angeboten, die das Surfen ohne Limit und ohne Volumenanrechnung ermöglichen. Orbitcom ist zudem ein Partner von SES Broadband Service bei der Markteinführung von Astra Connect für Gemeinden in Deutschland, inklusive der damit verbundenen Vertriebsaktivitäten und dem Vertragsmanagement für die Endkunden innerhalb des Netzwerks.





Stephan Drescher Geschäftsführer der envia TEL GmbH

Breitbanddienste für die Netze von morgen

Statement

Telekommunikationsmarkt als politische Spielwiese

Politik ist wichtig, bildet sie doch eine Plattform für eine gesellschaftliche Diskussion über die Zukunft unsere Gesellschaft. Und sie bestimmt die Regeln der Umverteilung gesellschaftlicher Mittel. Der ökonomische Rahmen dagegen ist durch das gewinnorientierte Agieren in Märkten gegeben. Diesem Wirtschaftsprinzip unterwirft sich auch der Telekommunikationsmarkt – auch wenn er historisch auf staatlichen Infrastrukturen basiert und eine gesellschaftskritische Infrastruktur ist und damit zur Daseinsvorsorge gezählt werden kann.

Zyklisch werden hier jedoch marktorientierte Prinzipien ausgehebelt und die Spielregeln geändert. Besonders anstrengend wird es, wenn dabei noch nationale, kontinentale und globale Interessen über die Politikbande gespielt werden und als Gesetzgebung, als Netzneutralitätspostulate und Fördermittelregen auf die Unternehmen und Verwaltungen niederprasseln.

Eines scheint sicher: Die, langfristig richtigen, politischen Zielvorgaben sind aus den im Rahmen der Liberalisierung geschaffenen Marktund Preisstrukturen in Deutschland nicht einfach leistbar. Die im Wettbewerb durch die Branche selbst durchgesetzten Margen für die Bit & Byte-Logistik reichen für eine Neuerrichtung des Netzes der Zukunft, der Ablösung der Kupfer- durch Glasfaserinfrastrukturen, nicht aus. Gierig schauen wir auf die Geschäftsmodelle von Google und die damit verbundenen Erträge aus Leistungsangeboten, zu denen unsere Branche keinen geistigen und ökonomischen Zugang hat. Wie daran partizipieren? Aber bitte auch schnell!

Ideen sind dünn gesät. Statt mit Ideen und neuen Geschäften auf Basis zukünftiger Bedürfnislagen der Menschen zu punkten, wird schnell wieder zum Reglement gegriffen: Durchsetzung eines paneuropäischen Netzbetreibers, Qualitätsnetzoffensive der Bundesregierung, Fördermittel zum Netzausbau. Gewinner werden diejenigen sein, die mit der Politik das dichteste Netz spinnen, die Größe versprechen sowie kurzfristige Erfolge.

Gefahr besteht für all jene, die auf der Basis ehemals gültiger regulatorischer Prinzipien investiert haben. In regionale und lokale Netze. In Service und Services vor Ort. Wie verhindern wir, dass kleine und mittlere Kabelnetzbetreiber mit lokalen Dienstleistungen und Inhalten nicht weggebügelt werden oder regionale Festnetzer mit eigenem Netz? Wie verhindern wir, dass Firmen ohne Fördermittel Pleite gehen? Dass regionale und lokale Inhalte noch verfügbar sind und lokale Märkte noch auskömmliche Beschäftigung sichern? Dürfen wir als regionale Netzbetreiber am Qualitätsnetz teilnehmen und zu welchen Bedingungen? Wird es einen DECIX 2 geben? Als Verein oder profitstrebendes Unternehmen?

Hat die Schweiz den besseren Weg beschritten mit leistungsfähigen kommunalen und staatlichen Netzbetreibern und hochpreisigen Qualitätsangeboten als Mittel zur Umverteilung? Wird es uns wie den AKW-Betreibern gehen – per Gesetz abgeschaltet?

Die eigentliche Frage ist: Worauf kann unsere Branche bauen? Was ist das BigPicture unseres teilstaatlichen Telekommunikationsmarktes, das wir Investoren zeigen können? Gern wandeln wir uns: zu Vordienstleistern der verbleibenden Großen oder zu Fördermittelverwertern oder zu Nischenanbietern oder zu Startups in neuen ITK-Märkten.

Nur eben nicht beliebig anders und beliebig





Prof. Dr. Jens Böcker
Professor für Betriebswirtschaftslehre
und Marketing an der Hochschule
Bonn-Rhein-Sieq

Breitbanddienste für die Netze von morgen Geschäftskundenmarkt – Treiber des Breitbandausbaus

Gastbeitrag

Zielsegment Geschäftskunden – Wachstumschance für den TK-Markt?

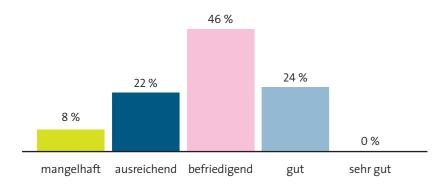
Die geringen Wachstumsraten im Privatkundenmarkt führen zu einer stärkeren Beschäftigung der TK-Anbieter mit dem Zielsegment Geschäftskunden. Diese haben in der Regel klare Anforderungen an Sicherheit, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Dienste – was sich aus Sicht der TK-Anbieter in einem segmentspezifischen Produktportfolio abbilden lässt. Wachstumsimpulse resultieren außerdem aus der wachsenden strategischen Bedeutung von IT und TK für den Markterfolg von Unternehmen. Leistungsfähige technologische Infrastrukturen und leistungsfähige Anwendungen werden als Grundlage für Flexibilität im Markt und den Aufbau neuer Geschäftsmodelle gesehen.

TK-Anbieter bringen sich daher mit einem erweiterten Leistungsspektrum in Stellung, um für dieses Segment bevorzugter Lieferant zu sein. Selbst Kabelnetzbetreiber haben mittlerweile Geschäftskunden entdeckt und bieten diesen standardisierte Lösungen an, um von den Wachstumsperspektiven zu profitieren.

Um die Bedeutung von Geschäftskunden aus Sicht der TK-Anbieter zu analysieren, wurde im Oktober 2014 im Rahmen des TEC (Telecommu-

Wie gut sehen Sie die TK-Anbieter für die Adressierung des Geschäftskundensegmentes gerüstet?

Abb.: Rolle der TK-Anbieter bei der Adressierung des Geschäftskundensegments



nications Executive Circle) eine Befragung unter Experten (n=42) aus der TK- und IT-Branche durchgeführt. Im Mittelpunkt standen dabei die Einschätzung von Wachstumserwartungen und die Beurteilung, inwiefern TK-Anbieter das Segment Geschäftskunden erfolgreich adressieren können. Die Befragung führte zu folgenden Ergebnissen:

Bei der Einschätzung des Wachstumspotenzials im Geschäftskundensegment zeichnen die Prognosen der Experten ein differenziertes, aber insgesamt positives Bild. 23% der Befragten gehen in den kommenden fünf Jahren von einem Wachstumspotenzial von 0 bis unter 5 Prozentpunkten pro Jahr aus, 28% der Befragten von einem Potenzial von 5 bis unter 10 Prozentpunkten. Rund ein Drittel rechnet im Geschäftskundensegment mit einem Potenzial von 10 bis unter 20 Prozentpunkten. 18% der Experten gehen von einem starken Wachstumspotenzial aus: 20 Prozentpunkte und mehr pro Jahr.

Dabei werden Sicherheit/Datenschutz (74%), Dienstleistungen, wie z.B. Software as a Service oder Cloud-Lösungen (71%), und M2M Communication (64%) als die drei wichtigsten Wachstumsfelder für TK-Anbieter im Geschäftskundensegment genannt. Klassische Leistungen, wie Telefonie, Internet und Connectivity, sowie reine Transportlösungen sind nur für 19% bzw. 14% der Befragten Wachstumsfelder.

Ein spannungsreiches Bild ergibt sich bei der Frage, wie gut die TK-Anbieter für die Adressierung des Geschäftskundensegmentes vorbereitet sind. 24% der Befragten sehen die TK-Anbieter gut für die Adressierung des Geschäftskundensegments gerüstet. Eine befriedigende Aufstellung bescheinigen 46% der Experten den TK-Anbietern. 22% der Befragten

sehen die TK-Anbieter ausreichend gerüstet. Darüber hinaus geben 8% der Befragten an, dass die TK-Anbieter für die Adressierung des Geschäftskundensegments lediglich mangelhaft gerüstet sind.

Am häufigsten wird als Voraussetzung für einen Erfolg von TK-Anbietern im Geschäftskundesegment "Beratungs- und Lösungskompetenz" genannt. Zuverlässigkeit und Technologiekompetenz sehen 29% bzw. 21% der Befragten als wichtigste Voraussetzung an. Preisgestaltung und Qualität werden lediglich von 5% bzw. 3% der Experten als wichtigste Voraussetzung bewertet. TK-Anbieter dringen mit ihren Produkten und Lösungen in die Geschäftsfelder der klassischen ICT-Systemhäuser und Softwareunternehmen ein. Die befragten Experten haben die Wettbewerbsfähigkeit der TK-Anbieter gegenüber diesen beiden Marktteilnehmern bewertet. 56% der Experten geben an, dass TK-Anbieter gegenüber Systemhäusern unterlegen sind. Dass TK-Anbieter mit Systemhäusern gleichauf sind, sagen 36% der befragten Experten. 8% der Befragten schätzen, dass TK-Anbieter gegenüber Systemhäusern überlegen sind.

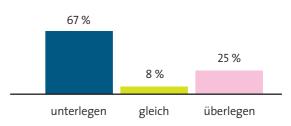
Eine ähnliche Einschätzung zeigt sich bei der Frage, wie wettbewerbsfähig die TK-Anbieter gegenüber Softwareunternehmen sind. 67% der befragten Experten sind der Meinung, dass TK-Anbieter gegenüber Softwareunternehmen unterlegen sind. Dass TK-Anbieter gegenüber Softwareunternehmen wettbewerbsfähig sind, sagen 8% der Experten. Ein Viertel der Befragten sehen die TK-Anbieter gegenüber Softwareunternehmen überlegen.

Als erfolgskritisch für den angestrebten Markterfolg im Geschäftskundensegment schätzen 69% der Befragten Partnerschaften von TK-Anbietern mit Softwareherstellern wie Microsoft oder SAP. 55% der Befragten sind der Meinung, dass Partnerschaften mit Dienstelieferanten wie Google, Spotify oder Netflix erfolgskritisch sind. Partnerschaften mit Hardwareherstellern sehen 45% der befragten Experten als erfolgskritisch für TK-Unternehmen. Die Meinung, dass Partnerschaften für den angestrebten Erfolg nicht erfolgskritisch sind, vertreten lediglich 7% der Experten.

Fazit: Im Geschäftskundensegment werden deutliche Wachstumschancen gesehen. Allerdings stellt sich die Frage, welche Unternehmen bei der Bearbeitung des Zielsegments Geschäftskunden am erfolgreichsten sind. Nur 24% der Experten sehen TK-Anbieter gut aufgestellt. Wichtige und ernst zu nehmende Wettbewerber sind Softwareunternehmen und Systemhäuser. Die zentralen Erfolgsfaktoren für TK-Anbieter sind deshalb 1) Angebot eines klar definierten und glaubwürdigen strategischen Ansatzes, 2) Sicherstellung einer umfassenden Beratungs- und Lösungskompetenz und 3) funktionierende Zusammenarbeit mit ausgewählten Software- und Diensteanbietern. Auf dieser Basis lassen sich die Wachstumspotentiale im Geschäftskundensegment auch für TK-Anbieter in Zukunft erschließen.

Lesen Sie die detaillierte Studie unter: http://www.vatm.de/studien.html

Abb.: Vergleich TK-Anbieter vs. Systemhäuser
TK-Anbieter sind ggü. Softwareunternehmen ...



Studie

70



Falk Weinreich Executive Vice President der Colt Technology Services GmbH

Breitbanddienste für die Netze von morgen Geschäftskundenmarkt – Treiber des Breitbandausbaus

Statement

Entwicklung der Regulierungslandschaft 2015

Die Telekommunikationsbranche befindet sich nach wie vor unter hohem Wettbewerbsdruck, vor allem durch rückläufige Preise und dadurch bedingt geringere Renditen (16. TK-Marktanalyse Dialog Consult/VATM 2014). Dennoch tragen die Wettbewerbsunternehmen einen erheblichen Anteil der gesamtvolkswirtschaftlichen Leistung der Branche, deren bereinigter Marktanteil rund 44 Prozent beträgt (DIW econ 2013).

Die Bilanz der großen Koalition im Hinblick auf die Unterstützung der Branche fällt nach einjährigem Bestehen der Regierung überwiegend negativ aus. Das im Koalitionsvertrag aufgestellte Arbeitsprogramm hat die Bundesregierung bisher kaum umgesetzt und wenig überzeugende Antworten auf neu aufgetretene Risiken gefunden.

Die Bundesnetzagentur hat im Rahmen des Marktdefinitions- und -analyseverfahrens für Bitstromzugang ihren Konsultationsentwurf veröffentlicht, der vorsieht, die Telekom zunächst in 15 Städten aus der Verpflichtung zu entlassen, sich ihre Vorleistungspreise vorab genehmigen zu lassen. Würde der Entwurf so umgesetzt, könnte die Telekom Mietpreise und Zugangsbedingungen allein festlegen, und Vorleistungsprodukte würden sich bis an die Grenze der Preis-Kosten-Schere verteuern.

Wettbewerber müssten sich auf einen schädlichen Preiskampf einlassen, ohne dass ihre diesbezüglichen Investitionen geschützt wären. Langfristige Folgen wären sowohl eine Remonopolisierung als auch Preiserhöhungen zum Schaden der Endkunden. Die Telekom erzeugt zudem regelmäßig den falschen Eindruck, als einziges Unternehmen der Telekommunikationsbranche erhebliche Investitionen zu tätigen, zuletzt bezüglich des Breitbandausbaus. Bei näherer Betrachtung wird allerdings

deutlich, dass das Gros der Investitionen bis 2018 von den Wettbewerbern getätigt werden wird. So hat Colt im Vorjahr rund 10 Prozent des Jahresumsatzes in Sachanlagen investiert.

Daher muss die Telekom zur Vorabgenehmigung der Vorleistungspreise verpflichtet bleiben.

Einen Schritt vorangekommen ist die große Koalition dagegen im Thema Netzneutralität. Laut Koalitionsvertrag sollte die Gewährleistung von Netzneutralität als Regulierungsziel im Telekommunikationsgesetz festgeschrieben werden. Die Ausführungen der Bundeskanzlerin zu "Spezialdiensten" verwirklichen eine Forderung von Geschäftskundenanbietern wie Colt, die keine Verbraucher bedienen. sondern Unternehmen und Behörden. Diese haben erhöhte Anforderungen an konstante Verfügbarkeit und Übertragungsgeschwindigkeit und verlangen entsprechende vertragliche Zusicherungen. Anbieter können diese nur auf gesicherter rechtlicher Grundlage gewähren. Netzwerkmanagement muss möglich sein, um bandbreitensensible Daten und Anwendungen verlässlich und verzögerungsfrei zu ermöglichen. Dabei steht außer Frage, dass diese Maßnahmen sich nicht diskriminierend auf andere Nutzer auswirken dürfen. Keinesfalls verfolgen die Geschäftskundenanbieter das Ziel, Verbrauchern standardmäßig nur noch gedrosselte Internetverbindungen anzubieten und schnellere Verbindungen nur gegen entsprechende Aufschläge zu ermöglichen.

Im nächsten Schritt wird es die Aufgabe aller Beteiligten sein, die Missverständnisse und das Misstrauen in der öffentlichen Diskussion zu beseitigen, um in dieser Frage möglichst schnell verlässliche Rahmenbedingungen zu erzielen.

Statement

Industrie 4.0: Glasfaser als Treiber der vierten industriellen Revolution

Nach der vorindustriellen Produktion mit Wasserkraft und Dampfmaschinen, der industriellen Massenproduktion und der Digitalisierung und Vernetzung des Arbeitsplatzes stehen wir mitten in der vierten industriellen Revolution. Das Schlagwort Industrie 4.0 bewegt die Medien. Aber was genau verbirgt sich dahinter?

Das Zielbild der Industrie 4.0 ist die intelligente Fabrik ("Smart Factory"), die sich durch Wandlungsfähigkeit, Ressourceneffizienz und Ergonomie sowie die Integration von Kunden und Geschäftspartnern in Geschäfts- und Wertschöpfungsprozesse auszeichnet. Grundlage sind die Digitalisierung der Geschäftsprozesse, Internet Technologien und performante Kommunikationsplattformen.

Durch eine standortübergreifende Kommunikation zwischen Maschinen und Fertigungsanlagen können über intelligente Informations- und Kommunikationssysteme alle wertschöpfenden Bereiche wie z.B. Produktion und Logistik optimiert werden. Neben hohen Einspareffekten in der Serienproduktion ermöglichen sogenannte "Smart Factories" auch eine wirtschaftliche Produktion von kundenspezifischen Kleinstserien bis zum Unikat. Industrieproduktion wird individueller und damit wettbewerbsfähiger – ein wichtiger Faktor für ein Hochlohnland wie Deutschland.

Voraussetzung dafür ist eine vom Menschen weitgehend unabhängige Interaktion zwischen den Maschinen. Dazu müssen riesige Datenmengen in Echtzeit zwischen Fertigungsstandorten ausgetauscht und verarbeitet werden. Damit wird klar, weshalb sich derzeit der Druck auf die Politik erhöht und der Breitbandausbau einen zentralen Wirtschaftsfaktor darstellt. Nur eine extrem leistungsfähige und hochverfügbare Breitbandanbindung

kann diese Form der digitalen Zusammenarbeit Realität werden lassen. Eine Glasfaser-Infrastruktur in Verbindung mit hoher Service- und Betriebsqualität sind also die Basis für Industrie 4.0!

Die Betreiber von regionalen und nationalen Glasfasernetzen stehen vor einigen Herausforderungen. Als natürlicher Breitband-Partner der deutschen Wirtschaft müssen sie Produkte auf der Basis von direkten Glasfaseranschlüssen entwickeln, die nicht nur in puncto (symmetrische) Bandbreite überzeugen, sondern auch hinsichtlich der Verfügbarkeit, Redundanz, Servicequalität und Datensicherheit die Anforderungen der zukünftigen Industrie-4.0-Kunden erfüllen. Denn klar ist: Smart Factories vertragen keine Unterbrechungen in der Kommunikationskette.

Das Breitbandangebot bestimmt aber gleichzeitig auch das Tempo, mit dem Fertigungsbetriebe ihre Produktion umstellen können. Diese hochleistungsfähige Infrastruktur zu schaffen, bedeutet für Festnetzbetreiber substanzielle Investitionen. Dafür ist die unbedingte Unterstützung der politischen Entscheidungsträger nötig. Zum einen durch die Bereitstellung projektgebundener Fördergelder, aber vor allem durch die Schaffung entsprechender Rahmenbedingungen für einen freien und fairen Infrastrukturwettbewerb sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene.

Denn eines steht fest: Realität wird Industrie 4.0 nur mit Glasfaser.



Johannes Pruchnow Vorsitzender der Geschäftsführung der Versatel GmbH

72



Oliver Pfeiffer Geschäftsführer der mr. net services GmbH & Co. KG

Breitbanddienste für die Netze von morgen IPTV: Top in Europa, aber Flop in Deutschland?

Gastbeitrag

Mit Mehrwerten zu IPTV

IPTV ist branchenweit in aller Munde und doch konnten bisher nur wenige Anbieter marktfähige Lösungen präsentieren. Hintergründe dafür sind u.a. die unsichere rechtliche Lage und die geringe Verfügbarkeit stabiler Bandbreiten. Beide Probleme können heute als gelöst betrachtet werden. So realisiert die Branche seit Jahren Bandbreiten von 50, 100 und mehr Mbit/s mittels verschiedener Zugangstechnologien.

Auf der anderen Seite ist zu verbuchen, dass bereits Lösungen existieren, die auch kleine und mittlere Anbieter unterstützen, die rechtlichen Hürden zu überwinden. Die überwundenen Hürden sind aber nur der Beginn eines Weges, der beschritten werden muss. Endkunden mit leistungsfähigen Anschlüssen können nun marktfähige TV-Produkte mittels IPTV angeboten werden. HDTV-Programmpakete runden das SDTV-Angebot ab. Doch das ist nicht ausreichend, um eine attraktive Alternative zu Kabel- oder Satellitenfernsehen zu bieten.

Im Gegensatz zu Sky oder Telekom haben die kleinen IPTV-Netze keine Chance auf exklusiven TV-Content wie z.B. die Bundesliga. Hier ist die Menge an erreichbaren Kunden noch zu klein und die zu zahlenden Summen für Nutzungsrechte zu hoch. Eine mögliche Lösung wäre die gesetzliche Regulierung von Nutzungsrechten. Aber auch daran haben sich schon viele die Zähne ausgebissen. Realistischer und wünschenswerter wäre mehr Offenheit bei der Weitervermarktung von Rechten eines Exklusivpartners, um mehr Markt und mehr Wettbewerb zu erhalten. Vielleicht wird es die Zeit bringen, das Licht am Horizont bleibt aber diffus.

Das Fehlen von exklusiven Inhalten, wie z.B. Fußballbundesliga, macht es schwer, mit IPTV-Lösungen im attraktiven Markt der Wohnungswirtschaft Fuß zu fassen. So bleibt dieser auch

weiterhin die Domäne der Kabelgesellschaften. Wenn, dann kann man hier nur bei sehr innovativen und meist kleinen Wohnprojekten punkten.

Weniger Probleme gibt es hingegen in entwickelten ländlichen Ausbaugebieten mit modernem DSL- oder Glasfaserausbau. Die hohen Bandbreiten ermöglichen leistungsstarke IPTV-Lösungen. Hier liegt der Zauber aber nicht in der Programmvielfalt, sondern in den erweiterten Möglichkeiten. Video on Demand, virtuelle Videorekorder und Timeshift bieten einen attraktiven Mehrwert zum Kabel- oder Satellitenanschluss. Ein weiteres Argument ist die Ausdehnung des TV-Erlebnisses auf weitere Endgeräte. Die begleitende oder alternative Nutzung von Smartphones, Tabletcomputern oder Notebooks mit IPTV bietet einzigartige Möglichkeiten, die terrestrische, kabel- oder satellitengebundene Systeme nicht haben können. Fernseh- und Datensignal kommen in einem Rutsch und auf einem Weg in das Netz des Endkunden. Damit könnte ein Kunde unterbrechungsfrei vom Fernseher zum Tablet wechseln und zurück, alternative Blickwinkel in einem Film einnehmen, Zusatzinformationen erhalten oder sich bei einer Call-In-Show aktiv beteiligen.

Auch hier gibt es noch Aufgaben, die es zu lösen gilt. Nicht alle TV-Geräte können mit IPTV umgehen; sie brauchen Set-Top-Boxen. Computer, Tablets und Handys hingegen sollten dazu schon heute in der Lage sein.

Schlussendlich bleibt der Wunsch zu äußern, dass es der Branche gelingt, die Technologie IPTV intelligenter und kundenorientierter einzuführen als es mit VoIP gelungen ist. IPTV sollte den Kunden nicht als "billige" Over-the-Top-Lösung präsentiert werden, sondern als vollwertiges Fernsehprodukt mit Mehrwert.

Statement

Rechtssicherheit für netzwerkseitige Fernsehaufzeichnung ist längst überfällig

Die Gewohnheiten der Fernsehzuschauer verändern sich – vor allem die der jungen Generation. Die TV-Nutzer wollen beim Fernsehen nicht an die aktuelle Tageszeit gebunden sein. Zeithoheit über das TV-Angebot ist der Schlüssel zur Zukunft.

In der Schweiz boomt zeitversetztes Fernsehen. Mit dem Zusatzdienst "Replay TV" können alle Sender bis zu 30 Stunden oder sogar bis zu 7 Tage nach Ausstrahlung beliebig geschaut werden und das vom TV-Gerät im Wohnzimmer – in bester HD-Auflösung – oder auch gerne vom PC, Tablet und Smartphone. Dieser superpraktische Zusatzdienst ist in der Schweiz seit 2009, dank pragmatischer Urheberrechtsregelungen, möglich und hat sich mittlerweile zum Verkaufshit schlechthin entwickelt. Replay kann nicht über Satellit bezogen werden, es erfordert einen Breitbandanschluss. Endkunden müssen sich daher, um Replay bekommen zu können, auch für einen TV-Dienst anmelden. Anfang 2009 war "Replay TV" auch in der Schweiz noch gänzlich unbekannt. Inzwischen nutzt jeder dritte Schweizer Haushalt das zeitversetzte Fernsehen und bezahlt dafür eine Extragebühr pro Monat, entweder direkt für die Replay-Zusatzoption oder über die Aufstockung auf ein höherwertiges Bündelangebot. Die Attraktivität von Replay führt gleichzeitig zu einer erheblichen nachfrageseitigen Stimulation des Breitbandausbaus.

Die Anwendung ist dabei denkbar einfach: Der Anwender wählt am TV den gewünschten Sender und bewegt sich in der elektronischen Programmanzeige zurück in die Vergangenheit. Die gewünschte Sendung kann dann einfach mit Tastendruck gestartet werden. Es stehen lückenlos alle Sendungen des 30-Stunden-/7 Tage-Zeitraums zur Verfügung und die Anwendung ist einheitlich für alle Sender. Gerade

die Einfachheit der Anwendung eröffnet dem Replay-Dienst alle Altersschichten. Zusatzdienste wie TV-Suche, Empfehlungen, Videorekorder-Einzelaufnahmen und natürlich ein integrierter Video-on-Demand-Dienst runden das TV-Produkt der Zukunft ab und bieten dem Netzbetreiber eine ganze Reihe von Marketingund Produktoptionen.

Das Potenzial in Deutschland ist enorm: Laut Digitalisierungsbericht 2014 der Medienanstalten beträgt der SAT-Anteil aktuell rund 46 Prozent. Es gibt also 18 Millionen potenzielle Kunden für einen neuen Breitband-TV-Dienst. Ohne Replay wird es allerdings sehr schwierig werden, diese Kunden für einen kostenpflichtigen TV-Dienst zu gewinnen. Replay ist hier der Schlüssel zum Erfolg.

Die Rechtsvoraussetzungen hierfür müssen in Deutschland allerdings noch geschaffen werden. Netzwerkseitige Aufzeichnung ist hierzulande zurzeit nur mit großen Einschränkungen möglich. Das Zeitfenster zur Schaffung der Rechtssicherheit für die Netzbetreiber ist dabei nicht sehr groß. Videodienste wie Netflix drängen auf den Markt und bieten den Kunden schon jetzt die erwartete Zeithoheit. Das ist auch für die TV-Sender eine große Gefahr und somit wird Replay auch den Sendern helfen, ihre Marktanteile zu verteidigen. Für die Replay-Recording-Dienste sind zudem Urheberrechtsabgaben abzuführen (Schweiz: bis zu CHF 1,50/Monat/Haushalt), die wiederum den Rechteinhabern und den Sendern zugutekommen. OCILION ist seit 10 Jahren im Bereich IPTV tätig und bietet Netzbetreibern eine ausgereifte IPTV-Komplettlösung inklusive hochwertigen VoD-Inhalten an. OCILION betreut zahlreiche Netzbetreiber in der Schweiz und hat dort viel Erfahrung für alle Arten von zeitversetztem Fernsehen gewinnen können.



Hans KühbergerGeschäftsführer der
Ocilion IPTV Technologies GmbH



Stefan Matthiessen
Director Business Development,
Distribution & Marketing der
videociety GmbH

Breitbanddienste für die Netze von morgen Neue Dienste braucht das Land – was Bürger wünschen

Statement

Multimedia-Inhalte mit flexiblen Services kombinieren – Beispiel: Video-on-Demand

Telekommunikationsanbieter bewegen sich in einem schnelllebigen Markt, der ständigen Veränderungen und steigenden Kundenansprüchen unterworfen ist. So müssen TK-Provider oft schnell auf aktuelle Marktentwicklungen reagieren und hochleistungsfähige Internetverbindungen sowie attraktive Multimedia-Inhalte anbieten, um eine überzeugende Angebotsvielfalt für Endkunden zu gewährleisten. Ein zunehmend wichtiger Bestandteil des von Endkunden gewünschten Unterhaltungsangebots ist zweifellos Video-on-Demand (VoD). Im zurückliegenden Jahr hat dieser Bereich deutlich an Aufmerksamkeit gewonnen.

Der Reiz von Video-on-Demand besteht unter anderem in der ständigen Verfügbarkeit von Filmen und Serien sowie der direkten Lieferung ins eigene Wohnzimmer oder auf das eigene mobile Endgerät. Dieser Komfort beschleunigt die Nutzung von VoD und verlangt aufgrund des hohen Datenverkehrs nach leistungsstarken Breitbandnetzen. Die Bereitstellung attraktiver OTT-Dienste setzt auf dieser Infrastruktur auf und eröffnet über vernetzte Kooperationen neue Geschäfts- und Erlösmodelle für Netzbetreiber und Anbieter von Telekommunikationsdiensten.

Der deutsche Telekommunikationsmarkt setzt sich aus einer Vielzahl von regionalen und lokalen Anbietern zusammen und ist daher sehr wettbewerbsintensiv. Eigene multimediale Angebote wie Video-on-Demand können dabei Wettbewerbsvorteile sichern und die Kundenbindung erhöhen. Entscheidend aber sind Flexibilität und Innovationsfähigkeit von Partnern, die Mehrwertdienste und Inhalte aus einer Hand bieten können. videociety verfügt über flexible Kooperationsmodelle wie White-Label-Lösungen, bietet Vermarktungs- und Vertriebskooperationen und ermöglicht die

Anbindung an eine VoD-Plattform, die singulär oder gemeinschaftlich ("Shared Service") genutzt werden kann. Mit der Einführung des digitalen Streaming- und Download-Standards UltraViolet im deutschsprachigen Raum sowie der erstmaligen Umsetzung eines sogenannten SuperTicket in Deutschland (CinemaxX verkauft digitale Codes für die komplette "Der Hobbit"-Trilogie zusätzlich zum Kinoticket des aktuellen Films "Der Hobbit - Die Schlacht der Fünf Heere" von Warner Bros) hat videociety seine hohe Innovationsfähigkeit unter Beweis gestellt.

videociety bietet ein Portfolio von einigen tausend Filmen in transaktionalen Geschäftsmodellen an, das heißt, Nutzer können Filme ohne monatliche Abonnementgebühren kaufen und leihen. Der wesentliche Vorteil dabei ist, dass das Filmangebot besonders aktuell ist. Bereits kurz nach der Kinoveröffentlichung, und häufig noch vor DVD & Blu-ray, zeigt videociety Blockbuster in HD, 3D und Dolby Digital 5.1. Nicht zuletzt durch die Erweiterung des Angebots um UltraViolet (www.uvvu.com) bietet videociety seinen Nutzern eine hohe Flexibilität beim Filmkonsum.



76



Vlasios Choulidis Vorstand Vertrieb und Marketing der Drillisch AG

Mobile Kommunikation: Herausforderungen an neue Netzgenerationen

Statement

Wettbewerb und Innovation nachhaltig sichern

Drillisch gewährleistet durch die MBA-Vereinbarung 2014 mit Telefónica langfristig Wettbewerb, Innovation sowie effiziente Netzauslastung und Netzaufbau im Mobilfunk zugunsten der Endkunden.

Alle namhaften Studien prognostizieren ein weiteres und starkes Wachstum der mobilen Datennutzung. Umso wichtiger wird für den Kunden zukünftig sein, einen geeigneten Mobilfunkvertrag für sein Smartphone und seine Bedürfnisse zu finden. Der Zugang zum mobilen Internet ist bereits heute das wichtigste Kriterium der Verbraucher bei der Auswahl des Endgerätes und des passenden Tarifs. Zugang zu Netzen darf kein Luxusprodukt sein. Bei Drillisch findet der Kunde nicht nur sehr attraktive Verbraucherpreise im Onlinevertrieb, sondern demnächst auch ein flächendeckendes und deutschlandweites Vertriebsnetz mit bis zu 300 Shops. Drillisch wird es daher möglich sein, neue Kundengruppen anzusprechen und im Interesse der Kunden langfristig Wettbewerb und Innovation durch attraktive Endkundenprodukte zu sichern.

Diese Möglichkeiten ergeben sich für die Drillisch durch die MBA-Vereinbarung mit Telefónica vom Sommer 2014. Die MBA-Vereinbarung ist eine intelligente und effiziente Auflage der EU-Kommission anlässlich der Fusion von Telefónica und E-Plus. Die Fusion erlaubt nicht nur, dass zwei gute Netze im Wege des Zusammenschlusses besser werden und sich dadurch ein Wettbewerb der drei Mobilfunker auf Augenhöhe etabliert. Durch die MBA-Vereinbarung profitieren auch der Wettbewerb und die Endkunden von der Fusion. Drillisch wird mindestens 20 Prozent und bis zu 30 Prozent der Netzkapazität des konsolidierten Telefónica-Netzes und der Kapazität des ehemaligen E-Plus-Netzes für

seine Kunden nutzen. Die EU-Kommission hat im September 2014 durch die sogenannte "Buyers Approval Decision" nach Durchlauf eines sehr aufwendigen mehrmonatigen Prüfungsverfahrens bestätigt, dass Drillisch "geeignet" ist, die ihr überantwortete Rolle auch zu erfüllen. Wir sehen diesen Vertrauensausspruch als Bestätigung unserer unternehmerischen Aufgabe, der sich die Drillisch mit aller Kraft im Interesse der Endverbraucher widmet

Außerdem beteiligt sich Drillisch sowohl im Interesse der Kunden als auch im Interesse des Netzlieferanten Telefónica langfristig an den Kosten für den Netzausbau und sichert damit nachhaltig Wettbewerb und Innovation. Die attraktiven Kundenangebote sorgen für eine hohe und damit effiziente Netzauslastung. Ausweislich der MBA-Vereinbarung beteiligt sich die Drillisch an den Ausbaukosten der Telefónica Deutschland für das LTE-Netz und den Ausbau in zukünftige Technologien und bekommt im Gegenzug dafür einen entbündelten Zugang zu dem qualitativ hochwertigen LTE-Netz der Telefónica Deutschland.

Drillisch übernimmt eine verantwortungsvolle und aktive Rolle, damit die Erfolgsstory im Mobilfunk auch weit über das Jahr 2020 fortgeführt wird und dem Kunden attraktive Angebote mit klarer Transparenz und hohem Qualitätsstandard zur Verfügung stehen.

Statement

360 370

Der Breitbandausbau 2018 ist erst der Anfang auf dem Weg zur vernetzten Gesellschaft

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Breitbandversorgung ist endgültig bei der Politik angekommen: Bund und Länder haben sich Ende 2014 auf die Vergabe der Frequenzen im 700-MHz-Band, die sogenannte Digitale Dividende 2, geeinigt und den Weg freigemacht für einen zügigen weiteren Breitbandausbau – auch auf dem Lande. Mit dieser Entscheidung sollten Datengeschwindigkeiten von 50 Mbit/s für jeden Haushalt dank Trägerfrequenzbündelung, die LTE-Advanced bietet, bis zum Jahr 2018 erreichbar sein. Über dieses Ziel hinaus lohnt schon heute ein Blick auf die Voraussetzungen für die vernetzte Gesellschaft ab dem Jahr 2020 auf Basis von 5G.

Die frühe Verfügbarkeit von Spektrum ist wichtig. Genauso entscheidend ist allerdings, dass sich die Mobilfunkbetreiber die nötigen Milliardeninvestitionen in den Netzausbau auch leisten können.

Bislang profitieren in erster Linie Over-The-Top-Anbieter von einer immer besseren Netz-abdeckung und -qualität, ohne sich selbst an den nötigen Infrastrukturausgaben beteiligen zu müssen. Eine zu strikte Auslegung der Netzneutralität, die unterschiedliche Qualitätsklassen ausschließt, und eine wenig investitionsfreundliche Regulierung könnte die Situation für Netzbetreiber zunehmend erschweren.

Zielführender, als den Festnetzbreitbandausbau in ländlichen Regionen durch hohe Funkfrequenzauktionserlöse zu subventionieren, erscheinen daher die regulatorischen Überlegungen – ähnlich wie bei der Digitalen Dividende 1 –, die Vergabe der 700-MHz-Frequenzen an bestimmte Auflagen für den Ausbau im ländlichen Raum, aber auch entlang von Bahn- und Autobahnstrecken zu knüpfen.

Die Industrie 4.0 braucht eine geographisch flächendeckende Breitband-Abdeckung

Der Grund ist klar: Der Erfolg der vielbeschworenen Industrie 4.0 und der vernetzten Gesellschaft ist nicht nur davon abhängig, dass 100 Prozent der Haushalte über schnelles Breitband verfügen, sondern hängt auch davon ab, dass schnelle Breitbandverbindungen – ab dem Jahr 2020 zunehmend auch 5G – geographisch flächendeckend verfügbar sind. Intelligente Verkehrssteuerung, automatisierte Verkehrswarnungen und das selbstfahrende Auto sind ohne ein leistungsstarkes, ausfallsicheres, gegen Cyberattacken geschütztes und flächendeckendes LTE-Advanced- und 5G-Netz nicht realisierbar.

5G-Forschung als Grundlage für eine wettbewerbsfähige Industrie 4.0

Für das Jahr 2020 sehen wir bei 5G zwei große Trends in der Maschine-zu-Maschine-Kommunikation voraus: zum einen den milliardenfachen Einsatz mobil vernetzter Sensoren und zum anderen datenintensive industrielle Anwendungen – wie die Echtzeit-Fernsteuerung von schwerem Gerät in HD-Bildqualität. Daran arbeitet unsere Industrie, daran forscht Ericsson – auch in Deutschland, dazu hat die EU mit METIS und 5GPPP umfangreiche Forschungsprojekte auf den Weg gebracht.

Auch die Politik kann zum Gelingen der vernetzten Gesellschaft auf Basis von 5G beitragen, indem sie frühzeitig die richtigen Rahmenbedingungen setzt. Hiervon hängt es ab, ob unsere führenden Industriezweige und unsere Volkswirtschaft in den kommenden Jahrzehnten weiter unseren Wohlstand sichern können. Die deutschen Breitbandziele für 2018 sind erst der Anfang.



Stefan Koetz Vorsitzender der Geschäftsführung der Ericsson GmbH



Christoph Vilanek Vorstandsvorsitzender der freenet AG

Mobile Kommunikation:
Herausforderungen an neue Netzgenerationen

Statement

Zugangsverpflichtungen sind Eckpfeiler der Digitalen Agenda

Die Bundesregierung hat in ihrer Digitalen Agenda unter anderem das Ziel ausgegeben, Marktmachtmissbrauch zugunsten eines funktionierenden Wettbewerbs zu verhindern.

Nachdem mit der Fusion von Telefónica und E-Plus eine wettbewerblich bedenkliche Konzentration auf dem deutschen Mobilfunkmarkt stattgefunden hat, ist es zur Erreichung dieses Ziels umso wichtiger, bestehende Zugangsverpflichtungen zu verlängern und zu stärken. Allein die Stärkung nicht infrastrukturbasierten Wettbewerbs durch Absicherung von diskriminierungsfreien Zugängen kann in einem sich ständig weiter konsolidierenden Telekommunikationsmarkt den Wettbewerb erhalten, ohne wirtschaftlich nachvollziehbare Fusionen aufgrund wettbewerblicher Bedenken untersagen zu müssen.

Zugangsverpflichtungen dürfen aber auch nicht durch das Zusammenwachsen von Breitband, Festnetz und Mobilfunk entwertet werden. Soweit die Telekom derzeit ein Bundle aus allen drei Produkten anbietet, muss dies als Bundle mit angemessener Marge auch Diensteanbietern zur Verfügung gestellt werden.

Häufig hört man in den letzten Monaten, dass derartige Zugangsverpflichtungen den notwendigen Aufbau und die Erhaltung hochmoderner Netze verhindern. Dies ist aber völlig falsch! Auch hier leisten nicht infrastrukturbasierte Anbieter ihren Teil. freenet zum Beispiel trägt mit seinen monatlichen Zahlungen an die Mobilfunknetzbetreiber in gleicher Weise zum Netzausbau bei wie jeder direkte Vertriebszweig eines Netzbetreibers. So hat zum Beispiel in den letzten zehn Jahren allein die freenet Gruppe ca. 18 Mrd. Euro an die D-Netzbetreiber gezahlt, die in den jeweiligen Netzausbau hätten fließen können. Wir gehen

sogar davon aus, dass die Kunden eines Mobilfunkdiensteanbieters theoretisch über die vom Diensteanbieter zu zahlenden Entgelte mehr zum Netzausbau beitragen könnten als jeder netzeigene Kunde.

Wenn wir die Digitale Agenda ernst nehmen wollen, muss also das Gerede vom Abschied von der Regulierung aufhören! Vielmehr kann die Digitale Agenda zu bezahlbaren Preisen nur mit einer Zugangsregulierung mit Augenmaß erfolgreich umgesetzt werden.

Statement

360 470

Small Cell Roll-outs erfordern innovative Design- und Planungsprozesse sowie neue Tools

Die rasante Adoption von Smartphones und der damit verbundenen Entstehung von cloudbasierten Dienstleistungen erhöhen die Nachfrage nach allgegenwärtigen mobilen Breitbanddiensten. Der wachsende Anspruch nach einer Netzabdeckung innerhalb von Gebäuden, verbunden mit steigender Kapazität/ Datendurchsatz, wird für Mobilfunkbetreiber und Integratoren rund um den Globus zunehmend ein Thema und sehr oft werden Small Cell Roll-outs als Lösung diskutiert. Es besteht ein enormer Druck, das hohe Volumen an bevorstehenden Projekten durchzusetzen; jedoch sind die konventionellen Prozesse, die für große DAS-Infrastrukturen etabliert sind, nicht geeignet für kompakte Small Cell Roll-outs. Es wird ein großer Bedarf an neuen Tools gesehen, die finanziell tragbar und einfach zu nutzen sind. Des Weiteren sollen sie helfen, die Ende-zu-Ende-Prozesse zu rationalisieren und hiermit die Roll-out Kosten sowie die Installationszeit drastisch zu reduzieren.

Die Small Cell Roll-out-Dynamiken sind grundverschieden von Makro-Netzwerken. Im Gegensatz zu den DAS-Systemen drehen sich Small Cell Anforderungen um Kostenmanagement und die Erleichterung von Planung und Roll-out. Auch wenn Small Cells viele Herausforderungen der Wireless Industrie lösen, bringen sie doch ihre eigenen Herausforderungen mit sich. Dies alles treibt ebenfalls das Bedürfnis nach Prozessen voran, welche die Indoor Design- und Planungsaktivitäten vereinfachen und automatisieren können.

Mit einer mobilen feldbasierten Small Cell Planungsapplikation auf mobilen Android Geräten steht eine radikale neue Methode zur Verfügung, um sicherzustellen, dass Small Cell Rollouts intuitiv, schnell und kostengünstig sind. Somit können Small Cell Netzwerkdesigns vor

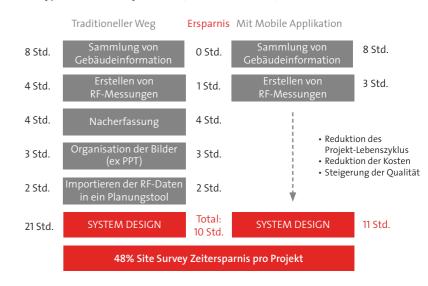
Ort erstellt und durchgeführt werden. Als eine weitere entscheidende Herausforderung wird die Dokumentation und die (zum Teil fehlende) zentrale Ablage gesehen, die mit der Small Cell Planungsapplikation adressiert wird: Voll dokumentierte Projekte (mit Kommentaren, Kabelführung und zusätzlichen Bemerkungen; alles Geo lokalisiert) können auf einer cloud- oder serverbasierten Plattform verbleiben, um es den Nutzern zu ermöglichen, das große Volumen von Small Cell Roll-outs nachzuverfolgen.

Eine solche Applikation bietet integrierte HF-Ausbreitungsbetrachtungen und Interferenz-Analysen und reduziert das Bedürfnis nach zusätzlichem Equipment oder Tools zur Planung von Small Cell Netzwerken. Die Schnittstelle zu Data Collection Tool Herstellern gewährleistet einen besseren integrierten Datenaustausch zwischen den Tools, um somit die Ende-zu-Ende-Prozesse für die Endnutzer zu vereinfachen.



Nicole Jezabek Regional Sales Manager der iBwave

Ein typisches Site Survey Szenario (40.000 m² Gebäude)



80



Thorsten DirksChief Executive Officer (CEO) der
Telefónica Deutschland Holding AG

Mobile Kommunikation: Herausforderungen an neue Netzgenerationen

Statement

Digitalisierung vom Kunden aus denken

Die Telekommunikationsbranche steckt im größten Umbruch seit Jahrzehnten. "Digitalisierung" heißt die Herausforderung. Und diese Herausforderung hat viele Gesichter. Da ist zum einen die Konkurrenz neuer Marktteilnehmer, wie WhatsApp. Selber kaum reguliert, bedienen sie sich der hoch regulierten Telekommunikationsinfrastruktur und beschleunigen die Verschiebung von der Sprachtelefonie hin zur Datennutzung. In der Folge schrumpfen die Telekommunikationserlöse. Gleichzeitig muss die TK-Branche riesige Investitionen stemmen, um die Netze für die Datenflut zu rüsten. Doch die Herausforderung der Digitalisierung ist auch eine Chance. Mit Facebook, YouTube oder eben auch WhatsApp eröffnen sich – auch für die Telko-Industrie – neue Geschäftsfelder und Vermarktungskanäle. Denn wer die neuen Möglichkeiten der digitalen Welt nutzen möchte, braucht leistungsfähigere Datentarife und stets moderne Endgeräte.

Gleichwohl gehört es in der TK-Branche offenbar zum guten Ton, über den neuen Wettbewerb zu klagen – auch wenn es sicher gemeinsamer, Grenzen übergreifender Regeln im Wettbewerb mit diesen Anbietern bedarf – anstatt die Herausforderung anzunehmen und sich neu zu erfinden. Tatsächlich sind es ja vor allem die Bedürfnisse und Verhaltensweisen unserer Kunden, die sich verändert haben. Unsere Kunden erwarten heute maximale Flexibilität, schnelle Reaktion und individuelle Angebote, natürlich benutzerfreundlich und möglichst günstig. Sie führen schon heute vielfach einen digitalen Lebensstil – und suchen nach Anbietern, die sie in ihrer Lebenswirklichkeit unterstützen. Ich bin überzeugt, dass die Digitalisierung für unsere Branche weit mehr Chancen als Risiken bringt. Wir müssen sie nur ergreifen. Was bedeutet das konkret? Die TK-Branche und insbesondere wir Netzbetreiber müssen uns selber digitalisieren - nicht jedoch als technologischer Selbstzweck, sondern konsequent vom Kunden aus gedacht. Also: Wo können wir den Kunden in seinem digitalen Lifestyle unterstützen? Welche Produkte und Dienstleistungen benötigt er? Gibt es Formate, die bislang per Smartphone nicht verfügbar sind? Bekommt der Kunde alle Inhalte, die er sich wünscht? Und wie sieht der optimale Kundenservice für den "Digital Native" heute aus?

Wir Netzbetreiber müssen unser Denken und unsere Art zu arbeiten deshalb neu erfinden. Wir müssen in Herstellung unserer Leistung und im Vertrieb einfacher, effizienter und schneller werden, um einerseits die Kosten im Griff zu halten und andererseits flexibel auf Kundenwünsche zu reagieren. Gelingt dies, profitieren beide Seiten – Kunde und Anbieter. Der Kunde, weil er bestmöglich seinen digitalen Lebensstil pflegen kann. Für den Anbieter wiederum ergibt sich ein doppelter Gewinn. Denn neben hoher Kundenzufriedenheit entsteht so ein fortlaufender Informationsaustausch mit dem Kunden. Dieser wird künftig die Mitgift sein, um sich als permanenter Begleiter des Kunden in einer digitalen Welt zu etablieren.

Die Vision von Telefónica Deutschland nach dem Zusammenschluss mit E-Plus basiert auf dem geschilderten Umbruch. Wir wollen den führenden digitalen TK-Anbieter schaffen und unseren Kunden einen einfachen Zugang zur digitalen Welt ermöglichen. Im Zuge unserer Integration werden wir deshalb eine digitale Transformation vollziehen. Beide Unternehmen haben ihre Innovationskraft bewiesen. Die Liste der Beispiele umfasst u.a. Musik- und Video-Streaming-Angebote, Mobile-Wallet-Systeme oder auch innovative Partnerschaften. Wenn die TK-Branche ihr Geschäftsmodell konsequent an den Wünschen der Kunden ausrichtet, kommt ihr im digitalen Zeitalter eine Schlüsselrolle zu. Genau das ist der Anspruch von Telefónica Deutschland als "Leading Digital Telco".

Statement

Tomorrow never waits: Mit Pre-5G den Übergang zur nächsten Mobilfunkgeneration gestalten

Während der LTE-Netzausbau in Deutschland und Europa weiter voranschreitet und die Abdeckung immer lückenloser wird, arbeiten Telekommunikationsausrüster rund um den Erdball bereits eifrig am nächsten Schritt. Zwar ist bis zur Markreife der 5G-Technologie noch einiges an Forschung und Entwicklung notwendig. Doch einige der neuen Möglichkeiten können bereits auf 4G-Geräten angewendet werden, ohne dass Änderungen an Funkschnittstellen-Standards vorgenommen werden müssen – mithilfe sogenannter Pre-5G-Funktionen.

Der derzeitige Stand der 5G-Forschung sieht den Schlüssel für einen ungehinderten Zugriff auf Anwendungen und Informationen in Echtzeit – unabhängig von Zeitpunkt und Standort – in dynamischen, adaptiven Mesh-Netzen, die auf IP-Backhaul basieren. Durch sich selbst adaptierende Software Defined Air Interfaces (SDA), an denen ZTE bereits seit 2009 arbeitet, können im selben Netzwerk verschiedene Elemente eine Vielzahl unterschiedlicher Dienste unterstützen. Zudem nutzen sie verschiedene Wireless-Access-Technologien, um die optimale Anpassung zu erreichen, und erzielen damit eine maximale Effizienz der SDA-Schnittstellen.

Als Mitglied der IMT-2020 (5G) Promotion Group leitet unser Unternehmen mehrere Forschungsprojekte, unter anderem zu IEEE- sowie 3GPP- oder ITU-orientierten 5G-Technologien, zur 5G-Netzarchitektur sowie zu zukunftsweisenden Technologien für die Bit-Übertragungsschicht (Physical Layer) von 5G-Netzen. Im Rahmen dieser Bemühungen wurde auch ein Zeitrahmen bis zur Marktreife von 5G vorgestellt: Die Identifizierung der für die nächste Mobilfunkgeneration geeigneten und benötigten Technologien wird voraussichtlich 2015 abgeschlossen sein. Die Standardisierungsphase und erste Netztests werden wiederum bis 2018

andauern und die endgültige Inbetriebnahme von 5G wird schließlich für 2020 erwartet.

Um bis dahin den Weg von der alten zur neuen Generation zu ebnen, arbeiten wir intensiv an schon heute umsetzbaren Weiterentwicklungen der gängigen Mobilfunknetze. Zu diesen Pre-5G-Funktionen gehört beispielsweise die 3D/Massive MIMO-Technologie (Multiple-Input/Multiple-Output). Mit ihr können die Referenzsignale der Kanalzustandsinformationen so modifiziert werden, dass sie Hunderte Antenneneingängen unterstützen.

Vorkommerzielle Feldtests der weltweit ersten 3D/Massive MIMO-Basisstationen mit 84 Ports/128 Antennen, die ZTE in Partnerschaft mit China Mobile erfolgreich abgeschlossen hat, zeigen eine hervorragende Funkabdeckung für hohe Gebäude sowie einen verbesserten Empfang im Innenbereich. Die neue Lösung basiert auf dem leistungsstarken Vektorprozessor-SOC-Chipsatz von ZTE und verwendet die Multi-Antennen-Technologie. Damit lässt sich die Effizienz des Wireless-Spektrums exponentiell erhöhen und die Netzabdeckung sowie die Systemkapazität verbessern. Die Simulationen zeigen, dass damit ein vier- bis sechsmal höherer Durchsatz erzielt wird.

Die Endkunden können durch den Einsatz der Pre-5G-Technologien durch innovative Netzbetreiber schon bald erfahren, wozu Mobilfunk der fünften Generation in der Lage ist. So wird er eine sehr viel größere Palette an miteinander verbundenen Informationsdiensten und Anwendungen unterstützen und dadurch eine ganz neue Benutzererfahrung ermöglichen.



Li Jun Geschäftsführer der ZTE Deutschland GmbH



Ali Ünlü Geschäftsleitung der 010012 Telecom GmbH

Auskunfts- und Mehrwertdienste sowie Call-by-Call:
Bedeutung für Kunden und Wirtschaft
Infrastrukturgestützte Dienste – AMWD und Betreiber(vor)auswahl

Statement

Call-by-Call (CbC) gewährleistet Verbrauchervorteile und Wettbewerb

Auch im Internetzeitalter behält die klassische Sprachtelefonie ihren hohen Wert. Das gilt gerade in der globalisierten Welt, in der Kommunikation oftmals nur mittels klassischem Festnetz stattfinden kann. Die CbC-Anbieter gewährleisten, dass für viele Menschen Telefonieren erschwinglich bleibt. So zeigten eklatante Abrechnungsfehler der Telekom Deutschland im November 2014 sehr deutlich, was passiert, wenn es kein CbC mehr geben würde. Anrufe über CbC-Anbieter wurden unstreitig in einigen Fällen fälschlich von der Telekom doppelt berechnet, als CbC-Leistung und (rechtswidrig) als Telekom-Leistung. Viele Kunden erlebten ein finanzielles Fiasko. So wurden beispielsweise in einem Fall für 10 Verbindungen mit insgesamt 345 Minuten nach Thailand mobil als Telekom-Verbindung insgesamt 388,26 Euro berechnet, bei 1,16 Euro/Min. (brutto). Die gleiche Leistung hat über den vom Kunden ausgewählten CbC-Anbieter bei 2 Cent/Min. nur 6,90 (brutto) gekostet, das heißt 388,26 zu 6,90 Euro. Das Geld wurde von Telekom Deutschland trotzdem in voller Höhe (zu Unrecht) eingezogen. Die Kunden wurden "vom Schlag getroffen". Ohne CbC hätten die Kunden diese Anrufe niemals getätigt. Kommunikation würde verhindert.

Zu Recht hat daher auch das EU-Parlament im Rahmen der europaweiten Single Market Diskussionen die große Bedeutung von CbC anerkannt. Daher müssen auch in Zukunft die Zugänge zu Vorleistungen für CbC reguliert bleiben. Ohne regulierte Zugänge gäbe es kein CbC. Dabei beteiligen sich die CbC-Anbieter auch an den Kosten für den Netzausbau und investieren gerade Millionen für die Migration in das NGN in eigene Netze – gemeinsam mit der Telekom Deutschland. Anders als beispielsweise ein VolP-Dienst bezahlt der CbC-Anbieter ein Netznutzungsentgelt für jede Minute, die der Kunde diesen Dienst nutzt, und finanziert

dadurch den Netzaufbau mit – sämtliche Kosten werden inklusive einer Gewinnmarge vom CbC-Anbieter an den TNB bezahlt. Trotzdem hat noch kein Mobilfunk- oder Festnetzanbieter in Deutschland CbC freiwillig auf sein Netz gelassen. Daher bleibt die Regulierung der Netzzugänge für die VNB so wichtig wie früher und ist ein gemeinsames Ziel von VATM und Verbraucherschutzverbänden.

In diesem anspruchsvollen Umfeld wollen wir unsere Erfahrungen und Kompetenzen aus den Mehrwert- und Auskunftsdiensten (11883) und der Sprachtelefonie zukünftig auch anderen Nachfragern anbieten. 2015 planen wir, neue Produkte – speziell zugeschnitten für KMUs – auf den Markt zu bringen. Auch unsere Kompetenzen aus dem Wholesale-Minuten-Markt wollen wir im kommenden Jahr anderen Unternehmen anbieten und damit den Wettbewerb fördern. Insbesondere durch unsere direkten Anbindungen in die südosteuropäischen Telekommunikationsnetze ist es uns möglich, gute Qualität zu einem sehr guten Preis-Leistungsverhältnis anzubieten. Auch wenn viele Veränderungen für 2015 anstehen, wir nehmen die Herausforderungen gemeinsam mit dem VATM gerne an.

Statement

Markt 2 (Markt 1 neu) essenziell für den Geschäftskundenmarkt

Rechtlich und regulatorisch stand das Jahr 2014 einerseits im Focus der Verbraucherrechterichtlinie, andererseits insbesondere vor der Frage, wie sich der Markt 2 (neuer Markt 1) als überlebenswichtiger Markt für die Auskunftsund Mehrwertdienste entwickeln wird. Hieran entscheidet sich, ob die Vorleistungsprodukte des Incumbents im Zuführungsbereich weiter der Regulierung unterfallen oder aus der Regulierung entlassen werden. Dies hat weit größere Bedeutung als lediglich für den Bereich der Diensteanbieter. Im Ergebnis geht es um den Geschäftskundenmarkt und die Frage, ob sich die Telekom Deutschland GmbH der Regulierung einzelner für Geschäftskundenprodukte essenzieller Bausteine entziehen kann. Ein Geschäftskunde verlangt heute von "seinem" Telekommunikationsunternehmen, dass es die gesamte Produktpalette aus einer Hand anbieten kann. Dies umfasst die technologische Anbindung, die Produktebene ebenso wie die Konnektivität. Für diese drei Säulen bedarf es entsprechender Vorleistungsprodukte für die alternativen Wettbewerber, um das gewünschte Gesamtportfolio im Wettbewerb mit dem Incumbent abbilden zu können.

Einer dieser essenziellen Bausteine ist die Erreichbarkeit von Diensten. Kann eine Diensterufnummer aus einzelnen TK-Netzen nicht erreicht werden, ist die damit verbundene gesamte TK-Dienstleitung durch den Wettbewerber faktisch nicht mehr zu vermarkten. Die Erwartungshaltung des nachfragenden Geschäftskunden ist es, dass Rufnummern generell von allen Kunden und Anschlüssen aus erreicht werden können. Dies genau sichert derzeit Markt 2 (zukünftig Markt 1), der unter Fortführung der alten Märkte 8 und 10 (Transit) die Telekom Deutschland weiterhin zur Zuführung aus ihrem, aber auch den Netzen der alternativen Teilnehmernetzbetreiber verpflichtet. Letzteres ist hierbei mindestens

genauso wichtig wie die unmittelbare Zuführung aus dem Netz des Incumbents selbst.

Durch großes politisches Engagement und mit großer Unterstützung des VATM konnten die Wettbewerber erreichen, dass die EU-Kommission in ihrer aktuellen Märkteempfehlung eine Tür für die nationalen Regulierungsbehörden offen gelassen hat, um den Zuführungsmarkt als wichtigen Bestandteil des Geschäftskundenmarktes auch weiterhin regulieren zu können, sofern dies erforderlich ist. Und national ist diese Erforderlichkeit ohne Zweifel gegeben, denn an der Situation, dass die Deutsche Telekom GmbH weiterhin wie eine Spinne im Netz darüber bestimmen kann, wer welchen Verkehr zugeführt erhält, hat sich seit der letzten Regulierungsperiode nichts geändert. Nunmehr gilt es, das Erreichte auch mit Leben zu füllen, denn die BNetzA hat jüngst ihre Anhörungsbögen zur Erforderlichkeit einer Marktabgrenzung für Markt 2 an die Unternehmen versandt. Wie sich gezeigt hat, ist es nicht ersichtlich, dass in den Märkten 1 und 2 derzeit und in absehbarer Zukunft die Voraussetzungen des Drei-Kriterien-Tests erfüllt werden und damit die Regulierungsbedürftigkeit entfällt. Daher bedarf es weiterer intensiver Anstrengungen, um die Notwendigkeit auch im Rahmen einer weiteren Regulierungsperiode zu begründen.

Funktionsfähiger und effektiver Wettbewerb auf dem TK-Markt für Geschäftskunden ist ohne eine Regulierung der oben skizzierten drei Säulen, die sich neben Bitstrom und Mietleitungen vor allem den Märkten 1 und 2 heutiger Fassung zuordnen lassen, nicht denkbar.



Alexander Ditscheid Leiter Recht & Regulierung der mr. next id GmbH

Auskunfts- und Mehrwertdienste sowie Call-by-Call:
Bedeutung für Kunden und Wirtschaft
Infrastrukturgestützte Dienste – AMWD und Betreiber(vor)auswahl

Statement

Preiswettbewerb und Transparenz durch Call-by-Call (CbC)

Auch im Internetzeitalter behält die klassische Sprachtelefonie ihren Wert. Garantierte Sprachqualität ohne Abbrüche und Netzstörungen sind herausragende Differenzierungsmerkmale, beispielsweise im Unterschied zu OTT-Diensten. Darüber hinaus ist CbC oftmals der einzige und auch einzig transparente Zugang zum Wettbewerb, weil CbC einfach und von jeder Bevölkerungsgruppe bedient werden kann. CbC funktioniert auch bei Kunden, die keinen Breitbandanschluss haben, und ermöglicht somit für viele Menschen preiswerte Gespräche innerhalb der EU und in die weite Welt auf eine ganz simple und transparente Weise: einfach 01058 und Zielnummer wählen. Dies gilt insbesondere bei uns in Deutschland, einem Land mit einer zunehmenden Anzahl von Einwohnern mit Migrationshintergrund und Menschen aus dem Ausland, die sich hier aus beruflichen oder touristischen Gründen aufhalten. Anrufe in die Heimat werden für sie durch CbC erst möglich. CbC nützt damit auch dem Wirtschaftsstandort Deutschland. Des Weiteren lassen sich bei einzelnen Auslandsgesprächen durch CbC auch heute noch bis weit über 5.000 Prozent einsparen. So kostet ein Anruf mittels CbC nach Thailand mobil über einen CbC-Anbieter z.B. 0,02 €/Min, während die Telekom über den Anschluss "Call Basic" 1,16 €/Min. berechnet (Stand 18.12.2014). Ein 30-minütiger Anruf in die Heimat kostet mittels CbC somit 0,60 Euro, über die Telekomvariante hingegen 34,80 Euro. CbC fördert damit Kommunikation über die Grenzen hinweg, während die vorgenannten Preise der Telekom grenzüberschreitende Kommunikation verhindern. Durch eine verbindliche Preisansage werden die Kunden bei CbC zudem über die Kosten eines jeden Anrufs transparent informiert.

Die eklatanten Preisunterschiede und deren Auswirkungen auf die Nutzer haben Abrechnungsfehler der Telekom für Verbindungen im Zeitraum vom 09.09.2014 bis 20.11.2014 veranschaulicht. Dort kam es laut Telekom bei "Endkundenrechnungen zu fehlerhaften Abrechnungen. Zusätzlich zu der korrekten Abrechnung und Rechnungslegung der Verbindungen für Call by Call (...), wurde eine Inrechnungstellung identischer Verbindungen zum jeweiligen Tarif der Telekom im Rechnungsblock der Telekom vorgenommen." (Schreiben vom 18.12.2014). Kurz: Dieselben Verbindungen wurden rechtswidrig durch die Telekom zweimal berechnet. So z.B. einmal zu günstigen CbC-Tarifen von 0,02 €/Min. und ein weiteres Mal zu 1,16 €/Min. nach dem entsprechenden Telekomtarif. Dies führte in vielen Fällen zu Rechnungsbeträgen in dreistelliger Höhe und gleichzeitig zu erheblichen Irritationen bei den betroffenen Nutzern.

Ohne einen regulierten Zugang und genehmigte Entgelte würde die Telekom das Angebot von Vorleistungen, die als Grundlage für ein CbC unabdingbar sind, jedoch sofort stoppen. Daher ist die Regulierung der Netzzugänge für die CbC-Anbieter und die Endkunden im Jahr 2015, aber auch im Jahr 2020, so wichtig wie am Anfang der Liberalisierung 1998. Der VATM hat zusammen mit dem WIK in einer Studie aufgezeigt, dass die Preise ohne CbC vermutlich auf ein Niveau steigen würden, das dem doppelten Preisniveau der USA entspräche, ohne dass in der Folge tatsächlich mehr Geld in den Netzaufbau investiert würde.

CbC ist angewiesen auf die Regulierung dieser Märkte. Dabei kann nicht oft genug wiederholt werden, dass die CbC-Anbieter für die Netznutzung auch bezahlen: ein Entgelt auf Basis von Vollkosten inklusive einer ausreichenden und von der BNetzA geprüften Gewinnmarge.

Statement

Regulierung für Call-by-Call: nicht aus den Augen verlieren

Viele Marktteilnehmer bangten im letzten Jahr um die regulatorischen Grundlagen für Call-by-Call und Preselection. Es herrschte allgemeine Unsicherheit darüber, ob der Markt für diese Dienste überhaupt noch existieren würde. Nach der Entscheidung der Bundesnetzagentur im Juli 2014, die Regulierungsverpflichtung für die Deutsche Telekom im Markt 1 (Zugang von Privat- und Geschäftskunden zum öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten) weiterhin aufrechtzuerhalten, scheint die unmittelbare Gefahr für dieses nach wie vor nicht unbedeutende Marktsegment zumindest für die nächsten zwei bis drei Jahre vorübergehend gebannt zu sein. Noch immer lässt sich die Zahl der Callby-Call-Nutzer in Deutschland auf sechs bis sieben Millionen beziffern (Studie "Die Regulierung der Märkte 1 und 2 als Voraussetzung eines nachhaltigen und infrastrukturbasierten Dienstewettbewerbs", WIK-Studie im Auftrag von VATM, 2013).

Ein wichtiges und recht beunruhigendes Signal ist die neue Märkteempfehlung der EU-Kommission von Oktober 2014, in der die für Callby-Call und Preselection essenziellen Märkte 1 und 2 nicht mehr enthalten sind. Obwohl die EU-Kommission die finale Entscheidung über die Regulierung in diesen Segmenten den nationalen Behörden überlassen hat, zeigt diese Empfehlung eine klare politische Richtung: Deregulierung, auch wenn sie wie in diesem Fall klar auf Kosten des Wettbewerbs und der Verbraucher geht. Deshalb werden die nächsten Regulierungsverfahren der Bundesnetzagentur weitreichende marktpolitische Konsequenzen haben. Sollten zukünftig die Märkte 1 und 2 nicht mehr reguliert werden, führt dies zu einer Re-Monopolisierung des Verbindungsmarktes. Endkunden können dann nicht mehr für einzelne Gespräche via Call-by-Call, insbesondere bei Auslandstelefonaten, einen anderen und meist günstigeren Anbieter auswählen. Die Deutsche

Telekom würde wieder die Endkundenpreise beherrschen. Das wäre ein erheblicher Rückschritt für den Wettbewerb.

2015 wird die Bundesnetzagentur eine weitere Entscheidung treffen müssen: Sie betrifft die Regulierung des ehemaligen Marktes 2 (Verbindungsaufbau im öffentlichen Telefonnetz an festen Standorten). Sollte sich die Bundesnetzagentur gegen die Regulierung in diesem Segment entscheiden, würde sie damit Call-by-Call und Preselection ihrer Grundlage berauben. Die Deutsche Telekom müsste dann alternativen Anbietern keine Gespräche mehr von ihren Endkunden zuleiten. Vor dem Hintergrund der deregulatorischen europäischen Politik bedeutet das für die alternativen Telekommunikationsanbieter von Call-by-Call und Mehrwertdiensten, ihre gerade gewonnene Planungssicherheit wieder ad acta legen zu müssen.

Tele2 und VATM haben bereits 2013 und 2014 eine aktive Lobbyarbeit für Call-by-Call und Preselection betrieben. Denn immer noch telefonieren viele Verbraucher in Deutschland laut aktueller TK-Marktstudie rund 22 Millionen Minuten täglich über die Sparvorwahlen (TK-Marktstudie von VATM und Dialog Consult, 2014). Auch wenn der Markt für Tele2 aufgrund der Neuausrichtung als Mobilfunkprovider kein Kernmarkt mehr ist, hat er nach wie vor sowohl für Verbraucher als auch für Anbieter ein relevantes Volumen. Aus diesem Grund müssen alle betroffenen Marktteilnehmer 2015, aber auch darüber hinaus, weiterhin aktiv Position beziehen. Es gilt, die politischen Entscheider, die Medien und die Öffentlichkeit vor dem drohenden Aus für Call-by-Call und Preselection zu informieren und zu sensibilisieren!



Dr. Gerd KiparskiDirektor Legal & Regulatory
der Communication Services Tele2 GmbH



Markus Michels Geschäftsführer der Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH Datensicherheit und -schutz im Interesse des Verbrauchers

Statement

Gesetzliche Anforderungen umsetzen und Effizienz steigern? Partnerwahl entscheidend

Laut einer Studie des Marktforschungsinstituts Lünendonk besteht die größte Herausforderung für Unternehmen in den kommenden Jahren in den Bereichen Wachstum und Positionierung, gefolgt von Kosten- und Preisdruck. Gleichzeitig bestätigen die IT-Analysten von Gartner die Notwendigkeit, Geschäftsprozesse zu digitalisieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Für die Telekommunikationsbranche kommen zusätzlich gesetzliche Vorgaben hinzu, wie beispielsweise die verpflichtende Bereitstellung einer elektronischen Schnittstelle für die Bestandsdatenauskunft.

Unsere langjährige Erfahrung in der ganzheitlichen Beratung von Telekommunikationsunternehmen zeigt, dass Unternehmen diesen unterschiedlichsten Anforderungen des Marktes am effizientesten begegnen, indem sie ihre Prozesse und Unternehmensstrukturen den veränderten Marktanforderungen zeitnah anpassen. Service- und Prozessinnovationen sowie Verschlankungen haben das Potential, nachhaltig und langfristig Kosten zu senken,

Anforderungen an einen geeigneten Business Innovation Transformation Partner.



ohne Einbußen in Produktqualität oder Mitarbeitermotivation mit sich zu bringen.

Gerade bei der Umsetzung gesetzlicher Anforderungen – wie beispielhaft dem elektronischen Austausch sensibler Bestandsdaten – sollte ein Dienstleister ausgewählt werden, der eine ganzheitliche Beratung und Umsetzung gewährleisten kann. Dieser muss die Fähigkeit besitzen, die relevanten Prozesse des Kunden zu verstehen, zu optimieren sowie fachlich und technologisch umzusetzen. Solch ein Partner hilft damit einerseits, bestehende Prozesse zu vereinfachen und effizienter zu gestalten (Innovation) und unterstützt andererseits beim Übergang (Transformation).

Um echte Innovationen bei der Umstrukturierung und Neueinführung von Prozessen zu erreichen, muss bereits bei der strategischen (Neu-)Ausrichtung das Wissen um rechtliche Grundlagen, Technologien und Märkte vorhanden sein. Ein kompetenter Dienstleister kennt die Rechtsgrundlage, hat langjährige Branchenerfahrung und tiefgreifendes IT-Wissen.

Mit seiner langjährigen Erfahrung als Business Innovation Transformation Partner (BITP) von Telekommunikationsunternehmen verfügt cedros über die notwendigen ganzheitlichen Kompetenzen und Geschäftsmodelle und ist seit Jahren ein lösungsorientierter Partner der Telekommunikationsbranche.

Statement

Dramatischer Malware-Anstieg verlangt immer schnellere Abwehrmechanismen

Trotz ständig steigender Investitionen in die IT-Sicherheit (2013 gaben Unternehmen laut Gartner mehr als 13 Milliarden Dollar für Firewalls, Intrusion-Prevention-Systeme, Endpoint-Protection-Plattformen und sichere Web-Gateways aus) wird der Kampf gegen Cyberkriminalität immer komplexer und aufwändiger. Groß angelegte Malware-Angriffe sowie diverse Enthüllungen über staatlich geförderte Spionageaktivitäten sorgen kontinuierlich dafür, dass das Infektionsrisiko durch Malware speziell in Unternehmensnetzwerken bewusster wahrgenommen wird. Gartner hat die Gefahr erkannt: "Alle Unternehmen sollten jetzt davon ausgehen, dass sie sich in einem Zustand ständiger Gefährdung befinden." Angesichts des allgemeinen Widerwillens von IT-Abteilungen, Daten über Infizierungen und Sicherheitslücken zu veröffentlichen, lässt sich die heutige Situation mit den vergangenen Jahren nur sehr schwer vergleichen. Niemand möchte Statistiken über seine Ausfallraten preisgeben. Laut des ,Verizon Data Breach Investigations Reports' blieben 85 Prozent der Angriffe auf Unternehmensnetzwerke für Wochen oder sogar länger unentdeckt. 92 Prozent der Angriffe wurden von Unternehmen selbst nicht erkannt. Es ist deshalb sehr wahrscheinlich, dass das Gesamtrisiko in der Vergangenheit auf einem ähnlichen Niveau war. Wie Donald Rumsfeld einmal sagte, "(...) gibt es Dinge, von denen wir nicht wissen, dass wir sie nicht wissen."

In vielen Bereichen können Cloud-Technologien eine sinnvolle Alternative darstellen. Dem Anwender wird die Wahl gelassen, entsprechende Technologien einzusetzen. Dagegen ist der Cloud-Ansatz bei Antimalware-Lösungen absolut unumgänglich, um einen zeitgemäßen Schutzlevel zu gewährleisten. 230.000 neue digitale Schädlinge pro Tag bedeuteten mehr als 20 Millionen neue Malware-Exemplare im drit-

ten Quartal 2014 (Panda Labs Report Q3/2014). Dieser dramatische Anstieg von neuer Malware verlangt immer intelligentere und schnellere Abwehrmechanismen. Der klassische Ansatz einer lokal installierten Virensignatur-Datei, die permanent alle laufenden Prozesse mit eben dieser Signatur-Datei abgleicht, ist nicht mehr realisierbar. Denn zum einen belasten die dabei ablaufenden Arbeitsprozesse die Systeme der Nutzer erheblich. Zum anderen können lokale Signatur-Updates bei der Abwehr moderner Malware-Attacken aufgrund ihrer langsamen Reaktions- und Verteilungszeiten nicht mehr mithalten

Cloudbasierte Scan-Technologien sowie eine zentrale Big-Data-Analyse minimieren die Reaktionszeiten, erhöhen die Erkennungsraten, entlasten die Systeme der Nutzer und verringern somit dauerhaft Investitionen in Infrastruktur- und Wartungskosten. Die Möglichkeit der Remote-Administration garantiert IT-Verantwortlichen überdies extrem kurze Reaktionszeiten, sofern es im Netzwerk zu Auffälligkeiten kommt, ohne die Notwendigkeit, vor Ort sein zu müssen.

Seit 2006 betreibt Panda Security ein neuronal vernetztes Server-Kollektiv zur Datenanalyse sowie Klassifizierung bekannter und unbekannter Bedrohungen und ist somit der Pionier der cloudbasierten Malware-Erkennung. Dieser technologische Vorsprung zeigt sich, neben den Erkennungsraten, u. a. im Bandbreitenverbrauch. Dieser beträgt bei durchschnittlicher Nutzung 150 kb pro Workstation und Tag. Oder, wie Gartner es in seinem "Gartner's Magic Quadrant for Endpoint Protection Platforms' im Dezember 2014 beschrieb: "Panda Security treibt die Entwicklung im cloudbasierten Endpoint-Protection-Markt rapide voran."

Markus Mertes

Direktor Marketing der PAV Germany GmbH / Panda Security



Michael Pickhardt Geschäftsführer der TDT GmbH

Datensicherheit und -schutz im Interesse des Verbrauchers

Statement

Im Wettlauf mit den Hackern – Datensicherheit für Unternehmen und Verbraucher

In der letzten Zeit häuften sich die Meldungen über Sicherheitslücken in Routern. Der Zugang zum Internet ist nach wie vor ein Haupteinfallstor in Unternehmensnetzwerke. Dabei werden keinesfalls nur Großunternehmen Opfer des kriminellen Datendiebstahls. Private Router werden ebenso gekapert wie solche von Verwaltungen oder mittelständischen Unternehmen. Unabhängig von der Anwendung gilt die Devise: Wer sich nicht kümmert, ist anfällig für Angriffe. Die Schäden reichen von immensen Telefonrechnungen durch manipulierte Zugänge bis hin zum Datendiebstahl. Gleichzeitig ist das Schlagwort Industrie 4.0 allgegenwärtig und das Internet der Dinge hat längst Einzug in die Wirtschaft gehalten. Die Vernetzung von Maschinen und deren Steuerung über das Internet bringt unbestritten Vorteile, bietet aber gleichzeitig viel Angriffsfläche für Cyber-Kriminelle.

Deutsche Unternehmen und ihre Produkte sind nach wie vor im Visier der ausländischen Konkurrenz. Schon lange kommen die Einbrecher nicht mehr mit dem Brecheisen, sondern sie nutzen Sicherheitslücken in den IT-Systemen, um an die wertvollen Daten zu kommen. Jedes zweite deutsche Unternehmen erlebte in den vergangen zwei Jahren einen Spionageangriff oder einen Verdachtsfall, so eine aktuelle Studie zur Industriespionage von Corporate Trust. Aktuellen Schätzungen zufolge liegen allein in Deutschland die Schäden bei rund 50 Milliarden Euro jährlich.

Insbesondere im Small Office/Home Office-Bereich haben Hacker oft leichtes Spiel. Die als Zugaben für einen Internetanschluss mitgelieferten Router sind für den privaten Bereich – so sich die Nutzer um regelmäßige Updates kümmern – ausreichend, nicht aber für professionelle Anwendungen. Die Gründe dafür sind

vielfältig: Das Hauptargument ist die Sicherheit des eigenen Netzwerkes. Professionelle Router bieten hohe Verschlüsselungsstandards ebenso wie die Möglichkeit der Einrichtung von VPN-Netzwerken oder einer sicheren Zugangskontrolle über ein professionelles Netzwerkmanagement.

Im Wettlauf mit den Hackern sind die Anbieter von hochwertigen Routern durch erweiterte Schutz- und Kontrollfunktionen in ihrem System in der Regel immer einen Schritt voraus. Wie bei anderen Bedrohungen auch, hilft es nur bedingt, die Zäune und Hürden immer höher zu bauen, sondern es gilt, die Angreifer intelligent zu erkennen. Gleichzeitig braucht es eine hohe Sensibilität gegenüber dieser Art von virtueller Bedrohung. Mit der zunehmenden Vernetzung und dem Austausch großer Datenmengen in der Industrie 4.0 steigen auch hier die Sicherheitsanforderungen. Die Anlagen und Produkte müssen ebenso wie die Daten und das Know-how verlässlich vor unbefugtem Zugriff geschützt werden.

Als mittelständisches Unternehmen kennt TDT die konkreten Herausforderungen der Wirtschaft aus dem täglichen Geschäft: Sichere Datenübertragung und kompetentes Netzwerkmanagement sorgen dafür, dass die Daten der deutschen Wirtschaft nicht in falsche Hände geraten. Die Nachfrage nach sicheren Datenübertragungswegen wird weiter steigen: Die Digitalisierung ist noch nicht zu Ende und der Wettlauf mit den Hackern ist in vollem Gange.



90



Knut Balzer
Büro für Deutsche Vermögensberatung
Knut Balzer, Leichlingen

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Fachkräftemangel und hohe Mitarbeiterfluktuation, auch in der TK-Branche ein wichtiges Thema

Seit Monaten erfreuen sich Themen wie "Überalterung der Gesellschaft", "Fachkräftemangel in der Industrie" oder "Rentenlücke" in Presse, Funk und Fernsehen wachsender Beliebtheit. Das dies auch für die TK-Branche wichtige Themen sind, wurde u.a. mit der genannten Zahl von ca. 60.000 offenen Stellen anlässlich der CEBIT 2014 in großem Umfang kommuniziert.

le Mitarbeiter streben nicht nach beruflichen Veränderungen, sollten sie in ihrem aktuellen beruflichen Umfeld zufrieden sein. Es wird sehr wohl abgewogen, ob ein etwas höheres Einkommen das Risiko einer beruflichen Veränderung und damit einer möglichen Verschlechterung des Umfeldes wert ist.

ist zwar ein wichtiger Wohlfühlfaktor, aber vie-

Welche Lösungsansätze werden aktuell besprochen?

Da kommt die Möglichkeit der Besetzung von Stellen durch Arbeitskräfte aus dem Ausland in Betracht. Als innovative, auf den Weltmarkt ausgerichtete Industrie eine sehr begrüßenswerte Tendenz und sicherlich noch ausbauund gestaltungsfähig.

Ein weiteres Thema, jedoch nicht minder politisch brisant, ist eine Verlängerung der Lebensarbeitszeit. Damit einhergehend die Möglichkeit zu einer flexibleren Gestaltung der Arbeitszeit und der Aufgabengebiete der Mitarbeiter. In maximal 10-15 Jahren werden die geburtenstarken Jahrgänge aus dem Ende der 50iger- und dem Anfang der 60iger-Jahre in Rente gehen. Dann kommt der sogenannte "Pillenknick", und der lässt sich selbst bei bestem Willen und den besten Vorsätzen nicht mehr beseitigen.

Selbst monetäre Anreize wie Firmenwagen, Firmenhandy oder bessere Gehalts- und Bonuszahlungen verhindern eine Fluktuation nicht, wenn plötzlich alle Firmen diese Anreize schaffen. Sie erhöhen nur die Kostenstruktur, ohne letztendlich eine mittelfristige oder gar langfristige Lösung zu bieten.

Ein gewiss sinnvoller Vorschlag ist die Schaffung und/oder Verbesserung eines gesunden Betriebsklimas. Ein angemessenes Einkommen In diesem Zusammenhang kann eine betriebliche Altersversorgung, eventuell sogar mit Beteiligung des Arbeitgebers, oder auch ein Konzept für eine betriebliche Gesundheitsversorgung ein wichtiger Baustein zur Verbesserung der Identifikation mit dem Arbeitgeber sein. Es ist auch in der Politik bekannt, dass besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen der Durchdringungsgrad der betrieblichen Altersversorgung sehr gering ist. Daran wird gearbeitet und bereits heute lässt sich daran etwas ändern.

Hier kann ich Ihnen mit unseren Premium-Partnern DWS und AachenMünchener Versicherungen weiterhelfen. Rufen Sie mich an und vereinbaren Sie einen kostenlosen Check! Es freut mich, wenn dies der erste Schritt zu einer vertrauensvollen Zusammenarbeit ist.

Zu meiner Person: Ich habe fast 30 Jahre als leitender Angestellter und Geschäftsführer im In- und Ausland bei Großunternehmen und im Mittelstand gearbeitet. Ich spreche also Ihre Sprache und mir sind die finanziellen Zwänge, aber auch die Chancen und Risiken bekannt.

Statement

Prozessorientierung bei Telekommunikationsunternehmen nutzen

Wie können die Anforderungen an eine erfolgreiche Marktbearbeitung bei ständig zunehmendem Wettbewerbs- und Kostendruck positiv gestaltet werden? Wie sieht dafür die Unternehmensführung der Zukunft aus? In vielen Branchen und auch für Telekommunikationsunternehmen im Besonderen stellen sich diese Fragen. Ganz aktuell stehen z.B. zwei Kernthemen im Mittelpunkt: Wie kann die weitere Digitalisierung der Geschäftsmodelle sinnvoll und zielgerichtet erfolgen? Wie kann die Kundenorientierung in Vertriebs- und Serviceprozessen grundlegend gestaltet und verbessert werden? Die ausschließliche Bereitstellung von automatisierten Mail-Maschinen ist bei beiden Themen sicher nicht ausreichend.

Ein alternativer Ansatz ist es, sich strategisch mit den Prozessen und auch dem Prozessmodell des eigenen Unternehmens auseinanderzusetzen. In der Praxis besteht hier oft deutlicher Nachholbedarf. Sowohl Digitalisierung als auch Customer Care beinhalten die Zukunftsfrage, mit welchen Prozessen z.B. eine Digitalisierung strategische Vorteile bringen kann bzw. wo die Kundenorientierung im Sinne eines ganzheitlichen Anforderungsmanagements verbessert werden kann (z.B. "Alles aus einer Hand"). Dabei kommt es nicht darauf an, solche Angebote mit einem gut klingenden Marketing zu positionieren. Entscheidend ist vielmehr die glaubwürdige und wirksame Leistungsfähigkeit, die mit solchen Versprechen einhergeht. Dazu ist die Festlegung und Umsetzung mit darauf ausgerichteten Prozessen entscheidend, die für Kunden sichtbar und nutzbar sind. In der Praxis stellt heute oft noch die Einrichtung eines neuen Anschlusses eine Diskrepanz zwischen Angebot und Nutzbarkeit für Kunden dar. Anderes Problem: Bestandskunden werden völlig intransparent täglich mit ständigen Anrufen "genervt". Im Klartext:

Selbst eigentlich einfache Standardprozesse werden oft nicht beherrscht. Umso mehr ist es erforderlich, konsequent und grundlegend neue, umfassende Angebote und Serviceleistungen in Prozessen zu durchdenken und im nächsten Schritt nachhaltig im Unternehmen umzusetzen.

Mit dem Aufbau und der Einführung solcher Konzepte und Ansätze beschäftigen wir uns als Dienstleistungsunternehmen in der Praxis. Dies beinhaltet einerseits beratende Begleitung bei der strategischen Entwicklung solcher Prozesse bis hin zur operativen Steuerung mit konkreten Zielen oder der automatisierten Ausführung mit beschriebenen, digitalisierten Prozessen. Zusätzlich verfügen wir mit unserer Akademie über ein auf die Prozessorientierung ausgerichtetes Weiterbildungskonzept, mit dem wir die erforderlichen Kompetenzen sowohl in offenen Seminaren als auch in angepassten Inhouse-Weiterbildungskonzepten entwickeln. Als neues Mitglied im VATM möchten wir unsere Kompetenz im positiven Sinne für alle mit dem Verband verbundenen Unternehmen einbringen und freuen uns auf interessante Gespräche und den damit verbundenen Ideenaustausch.

Zu den ersten gemeinsamen Aktivitäten gehört ein Impuls-Workshop mit dem Thema "Strategieumsetzung mit der Prozessorientierung verbessern" in 2015. Nähere Informationen dazu erhalten Sie direkt bei BPM&O (tk@bpmo.de) oder beim VATM.



Thilo Knuppertz Geschäftsführer der BPM&O GmbH

92



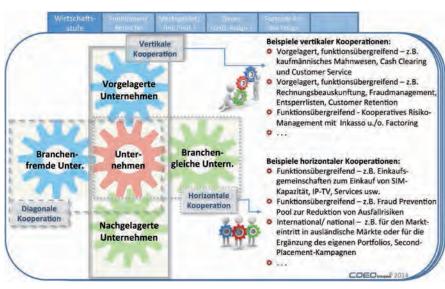
Dr. Lutz ReingenHead of Key Account Management der
coeo Inkasso GmbH & Co. KG

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Kooperationen – Chancen für Dienstleistungsunternehmen

Network Sharing, Open Access – Kooperationen sind aktuelle Themen in der TK-Branche. Neben diesen infrastrukturnahen Bereichen, in denen Unternehmen freiwillig betriebsübergreifend zusammenarbeiten, bieten Kooperationen große Chancen für Dienstleister. Gemeinsam mit Partnern können insbesondere auch Inkassounternehmen (IU) Wettbewerbsvorteile generieren – darüber hinaus bieten auch Zusammenschlüsse auf vor- und nachgelagerter Stufe interessante Potenziale. Es gibt unterschiedliche Unterscheidungsmerkmale für Kooperationen. Der Fokus hier liegt in Kooperationen, bezogen auf die Wirtschaftsstufe:



Im Bereich der horizontalen Kooperationen sind jüngst vor allem Einkaufsverbände oder Beschaffungsgemeinschaften entstanden, um zentral Leistungen einzukaufen. Und auch der Fraud Prevention Pool, in dem ja die TK-Diensteanbieter gemeinsam agieren, ist ein interessantes Beispiel. Vertikal haben gerade IU als Outsourcing-Partner oft eine sehr intensive Austauschbeziehung zu ihren Auftraggebern. Und auch im Rahmen der Customer Retention können IU eingebunden werden, wenn diese

beispielsweise ergänzend zur Forderungsbeitreibung zusätzlich alternative Tarife anbieten. Dies kann dazu führen, dass Schuldner wieder zu Kunden werden und Kundengewinnungskosten nicht komplett wertberichtigt werden müssen

Ein anderes Beispiel stellt ein kooperatives Risikomanagement dar. Wenn Anbieter z.B. Post-Paid-Tarife oder risikobehaftete Zahlwege einführen, stellt sich die Frage, wie sie mit dem hieraus resultierenden Risiko umgehen. Einige Payment-Anbieter bieten hierzu Garantieprodukte an – doch die Parameter dieser Produkte können von der eigenen Risikotoleranz abweichen: So muss der Garantiegeber die Risikokosten aus seiner Garantieprämie decken können, was zu einer vollkommen anderen und meist geringeren – Risikotoleranz führen kann, als wenn die vollständige Marge aus dem Grundgeschäft hierzu zur Verfügung steht. Im Entscheidungsprozess gilt es auch, die Vorteile der sicheren Zahlung gegen die Kosten der Garantiezusage abzuwägen. Letztlich geben Unternehmer hiermit das vollständige Risikomanagement aus der Hand. So können Kunden abgelehnt werden, die bei eigener Risikoeinschätzung akzeptiert worden wären. Eine Alternative kann die Kooperation mit Partnern sein, die sowohl beim exante-Risikomanagement als auch bei einer späteren Realisierung der Forderung unterstützen.

Kooperationen stellen einen Ansatz zur Risikostreuung, zur Leistungssteigerung oder zur Kostendegression dar und oft ergänzen sich die Kompetenzen der Partner derart, dass die gemeinsame Wettbewerbsposition besser als die alleinige ist, denn "Wenn man schnell vorankommen will, muss man allein gehen. Wenn man weit kommen will, muss man zusammen gehen." (indianisches Sprichwort).

Statement

Forderungsmanagement: Chancen durch Auslagerung

Das neue Smartphone, die Möglichkeit, von überall aus Bilder und Videos an Freunde zu schicken – moderne Telekommunikationsdienste sind längst zum Statussymbol avanciert. Das ist zunächst einmal eine gute Nachricht für Unternehmen. Allerdings drängen immer neue Anbieter auf den Markt. Die Folge ist ein intensiver Preiswettbewerb, der die Margen reduziert. Forderungsausfälle wiegen deshalb besonders schwer.

Und die Gefahr, dass vor allem Privatkunden ihre Forderungen nicht begleichen, ist groß. Denn gerade junge Menschen wollen oft das neueste Handy mit dem besten Tarif besitzen – unabhängig davon, ob sie es sich leisten können oder nicht. Dies zeigt auch eine Studie des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU). Demnach berichten 91 Prozent der befragten Inkassofirmen, dass junge Schuldner Verbindlichkeiten bei Telekommunikationsunternehmen haben. Auch vonseiten der Firmenkunden droht Ungemach: Nach Ansicht des BDIU wird die Anzahl der Unternehmensinsolvenzen 2015 auf hohem Niveau stagnieren. Gläubiger müssen also weiterhin damit rechnen, dass Rechnungen nicht bezahlt oder ihre Forderungen von Insolvenzverwaltern angefochten werden.

Für Telekommunikationsanbieter ist ein professionelles Forderungsmanagement angesichts dieser Entwicklungen dringend notwendig. Das Problem: Eine interne Abwicklung bindet wertvolle Ressourcen. Außerdem belasten die Kosten, die durch das Forderungsmanagement entstehen, das Ergebnis des Kerngeschäfts. Hinzu kommt, dass wegen der oft langen Einigungsverfahren mit den Schuldnern wertvolle Liquidität fehlt. Abhilfe schafft die Übertragung des Forderungsmanagements an externe Partner. Dies kann einzelne Prozessschritte, etwa das

Mahnwesen, bis hin zur Übernahme größerer Portfolios oder ganzer Abteilungen umfassen. Für Unternehmen hat dies zwei Vorteile: Zum einen erzielen professionelle Forderungsmanager wesentlich schneller eine Einigung mit den Gläubigern, zum anderen setzen professionelle Inkassounternehmen dabei auf sogenanntes kundenerhaltendes Forderungsmanagement. Die GFKL Financial Services AG (GFKL) ist eines von diesen. Aufgrund ihrer langjährigen Expertise und effizienter Prozesse im Forderungsmanagement erzielt sie hohe Beitreibungsquoten. Den Unternehmen stehen so kurzfristig wertvolle Liquidität sowie Ressourcen für das Kerngeschäft zur Verfügung.

Gleichzeitig versucht GFKL stets, im Dialog mit dem Schuldner eine für beide Seiten akzeptable Lösung zu erarbeiten, etwa durch Vereinbarungen zur Ratenzahlung. Das ist wichtig, da neben dem Einzug der Forderung der Fortbestand der Kundenbeziehung oberste Priorität hat. Das gilt gerade für den hart umkämpften Markt der Telekommunikationsdienstleistungen.

Wie aber erkennen Unternehmen ein professionelles Inkassounternehmen? Ein wichtiges Qualitätsmerkmal ist die Mitgliedschaft im BDIU, dem mit 560 Mitgliedsunternehmen größten Inkassoverband in Europa. Die darin zusammengeschlossenen Unternehmen verpflichten sich zu berufsrechtlichen Richtlinien. Dazu gehört unter anderem auch der Schutz personenbezogener Daten. Unternehmen wie die GFKL Financial Services AG, ebenfalls Mitglied im BDIU, beschäftigen sogar einen eigenen Datenschutzbeauftragten. GFKL ist damit ein verlässlicher Partner für Telekommunikationsdienstleister, für die das Thema Datenschutz naturgemäß von essenzieller Bedeutung ist.



Kamyar Niroumand
Vorstandsvorsitzender
GFKL Financial Services AG

94



Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer der KONZEPTUM GmbH

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Transparenz dank Cost Assurance: Durchblick statt Nachsicht

Bei steigender Diensteanzahl und immer mehr Komplexität in Freischalt-, Abwicklungs- und Abrechnungsprozessen kann schnell der Überblick verloren gehen. Ohne parallelen Aufbau einer Lieferanten- und Kostenkontrolle droht aus geplanten Margen ein nicht vorhersehbares Verlustgeschäft zu werden.

Praktisch kein Telco-Provider kommt ohne Vordienstleister aus, die alle ihre eigenen elektronischen Schnittstellen und Prozesse für Bestellungen und die zugehörige Abrechnung bereitstellen. Über die Nutzung von Schnittstellen wie Telekom WITA, QSC WHAM oder Telefónica SPAIN werden Dienste für Endkunden bestellt und seitens des Vorlieferanten realisiert.

Differenzen in den Bestandsführungen möglich

Da sich aber nicht immer alle in der Praxis vorkommenden Geschäftsfälle über automatisierte Bestellvorgänge abwickeln lassen, ergibt sich oftmals die Notwendigkeit für Interventionen außerhalb des Regelprozesses. Daraus können sich Differenzen in den Bestandsführungen ergeben. Konkret heißt das: Nicht alles was bestellt wird, wird auch geliefert - nicht alles, was geliefert wurde, wird auch abgerechnet. Um gerade in einem Massengeschäft mit eher geringen Margen hier nicht den Überblick zu verlieren, ist die Einführung von sogenannten Cost-Assurance-Maßnahmen zu empfehlen. Dabei gilt es, zwar auf die Daten der operativen Systeme zuzugreifen, aber die Überwachung selbst sollte durch eine unabhängige Kontrollinstanz erfolgen.

Maßnahmen gliedern sich in mehrere Stufen Dabei ist "Cost Assurance" nicht einfach ein einzuführendes System, sondern vielmehr

eine Kombination aus Mitarbeitern, Verant-

wortlichkeiten, Prozessen und natürlich auch IT-Unterstützung.

Die zu implementierenden Maßnahmen gliedern sich dabei in mehrere Stufen, die ggf. auch aufeinander aufbauend etabliert werden können. Basis von Cost Assurance im Reselling-Provider-Umfeld sollte zunächst ein Ende-zu-Ende-Bestandsabgleich der Diensteverträge sein, also nicht nur gegen den liefernden Carrier, sondern auch die eigenen kundenführenden Systeme.

Prüfung der Lieferantenrechnung im Visier

Unterschiede in diesen Beständen führen zwangsläufig zu Fehlern in der Abrechnung von Vordienstleistern an Reselling-Provider oder auch zu Problemen bei der Erbringung und Abrechnung von Diensten gegenüber Endkunden. Auf diesem Weg können also wichtige Differenzen erkannt werden, um im Anschluss die Ursachen zu identifizieren. Unter Cost Assurance fällt somit nicht nur die Kontrolle der Lieferantenrechnung, sondern viel früher schon die Erkennung von Schwach- und Fehlerstellen in den betroffenen Abwicklungsprozessen inkl. deren Beseitigung.

Aufbauend auf den ermittelten Beständen kann das sogenannte Shadow-Billing frühzeitig die Abrechnung des Vorlieferanten simulieren, um so die erwarteten Rechnungen bzw. Rechnungsbestandteile vorherzusagen. Ein Verwendungszweck der Ergebnisse des Shadow-Billings ist die Unterstützung der bilanziellen Abgrenzung.

Das letztendliche Ziel ist aber die systematische Prüfung der Lieferantenrechnung, um berechtigte Einwände gegenüber dem Lieferanten zu erheben und Ansprüche geltend machen zu können.

Statement

Neues Verbraucherleitbild – muss der Verbraucher vor sich selbst geschützt werden?

Angestoßen durch die große Koalition wird derzeit ein neues Verbraucherleitbild intensiv diskutiert. Seit den 90er-Jahren folgt der BGH in seiner Rechtsprechung dem durch den Europäischen Gerichtshof aufgestellten sogenannten Verbraucherleitbild. Hiernach ist der Durchschnittsverbraucher durchschnittlich informiert, situationsadäquat aufmerksam und verständig. Kurz: Er ist mündig. Justizminister Maas plädiert nun für die Abkehr vom mündigen Verbraucher hin zu einem "differenzierten" Verbraucherleitbild. Der mündige Konsument sei ein schönes Ideal, so Maas, den stets informierten, immer rationalen und selbstbestimmt handelnden Verbraucher gäbe es im Alltag aber nicht. Der schutzbedürftige Verbraucher habe unterschiedliche Bedürfnisse, Interessen und Wissen, das je nach Markt variiere. Der Spiegel spricht gar vom "Trottel als Leitbild".

Analysiert man die Rechtsprechung – insbesondere im Telekommunikationsrecht – und die jüngere Gesetzgebung, stellt man bereits seit Längerem eine zunehmend verbraucherfreundliche Tendenz fest. Als Konsequenz hieraus haben die Unternehmen den Verbraucher im Rahmen von Hinweis- und Warnpflichten zu jeder Zeit auf mögliche Nachteile hinzuweisen.

Gut gemeint ist leider nicht immer gut gemacht: Umfassender Schutzwille und ausufernde Detailregeln führen nicht zwangsläufig zum Ziel. Dies zeigt das Beispiel der Beratungsprotokolle in der Finanzdienstleistungsbranche. Statt ein "Mehr" an Transparenz zu leisten, sind die Protokolle so umfangreich gehalten, dass ein juristischer Laie kaum noch durchblickt. Im Ergebnis werden hierdurch Banken vor Klagen ihrer Kunden geschützt, weil diese mehr Informationen erhalten, die

sie in der Regel nicht verarbeiten können, aber gleichzeitig "abhaken" (müssen).

Es stellt sich also die Frage, wie viel – oder besser: welcher – Verbraucherschutz nützt eigentlich dem Verbraucher?

Wettbewerb ist und bleibt das effektivste Instrument für echten Verbraucherschutz! Nur durch Wettbewerb steht der Verbraucher als Kunde im Mittelpunkt und genießt Wahlfreiheit zwischen verschiedenen Angeboten. Ein Verbraucherleitbild sollte daher Wettbewerb auch hinsichtlich des besten Verbraucher- bzw. Kundenschutzes befördern.

Faire rechtliche Regeln zum Austausch von Leistung und Gegenleistung, transparente Informationen über die entscheidenden Aspekte eines Angebots und der Schutz vor unkontrollierter Weitergabe von persönlichen Daten sind unverzichtbar und Errungenschaften unseres Rechtsstaats. Die Verpflichtung, den Kunden mit Informationen zu überfluten, ihn dauerhaft vor sich selbst zu schützen und eine detaillierte Regulierung der täglichen Kundenbeziehung führen demgegenüber perspektivisch nicht zu einer Besserstellung des Kunden, sondern behindert innovationsfreudige Unternehmen. Besser gestellt wird der Kunde, wenn die Unternehmen in Wettbewerb um die beste Informationspolitik sowie den besten Kundenservice eintreten können und nicht durch ansteigende Regelungsdichte bei einer produktbezogenen Kommunikation mit ihren Kunden behindert werden.

Der Verbraucher wird – mündig wie er tatsächlich ist – seine Wahl zwischen verschiedenen Angeboten und Services treffen!



Dr. Florian PagenkemperRechtsanwalt und Geschäftsführender
Gesellschafter der KSP Kanzlei Dr. Seegers,
Dr. Frankenheim Rechtsanwaltsgesellschaft mbH



Sven Wißmann Senior Consultant der Sopra Steria Consulting

Markt, Meinung und Entwicklungen

Statement

Revolution im Festnetz: Von der Commodity zum intelligenten Technologie-Mix

Lange Zeit wurden Festnetzanschlüsse daran gemessen, wie nah die tatsächlich erreichte Bandbreite an die aus der Werbung bekannten 18 Mbit/s heranreichte – ohne einen wirklichen Unterschied festzustellen. Spätestens mit dem Start von Streaming-Diensten verändert sich die Wahrnehmung der Kunden jedoch massiv. Dabei sind Netflix, Google und Amazon nur die ersten von vielen Wettbewerbern, die in Zukunft mediale Formate direkt in die Fernseher bringen wollen - am besten natürlich in High-Definition. Dazu sind allerdings hohe Bandbreiten erforderlich. Denn wenn der familiäre Fernsehabend unterbrochen wird, weil die Tochter heimgekommen ist und ihr Smartphone die neuesten App-Updates lädt und die Cloud synchronisiert, rückt die tatsächliche Bandbreite wieder in die Wahrnehmung der Verbraucher.

Streaming-Dienste sind nur das prominenteste Beispiel für den Bedarf an hohen Bandbreiten. Der steigende Medienkonsum sowie der Trend zum Content aus der Crowd werden in den nächsten Jahren zu weiteren Engpässen führen. Während die wachsenden Bandbreiten der Mobilfunk-Technologien lange dafür gesorgt haben, dass das Festnetz aus dem Fokus geraten ist, werden kommende Anwendungen eine intelligentere Nutzung von Bandbreite und einen Technologiemix notwendig machen. Nur mit der Einbindung von Festnetzanschlüssen und Hot-Spots kann der Bandbreitenbedarf befriedigt werden, den mobile Geräte, Wearables und verschiedenste M2M-Anwendungen, die uns in Zukunft begleiten werden, erzeugen.

Wearables und Streaming-Dienste erhöhen zwar den Bandbreitenbedarf, tauchen jedoch in keinem "Revenue Stream" der Telekommunikationsunternehmen auf. Um dennoch die Geschwindigkeit des Breitband-Ausbaus zu erhöhen, sind neue Investitionsmodelle notwendig.

Neue Geschäftsmodelle in der Telekommunikation müssen daher alle verfügbaren Ressourcen möglichst effizient ausnutzen. Die Bundesregierung hat unlängst deutlich gemacht, dass es keine Subventionen in Milliardenhöhe geben wird. Ein Ausbau kann sich daher nur lohnen, wenn die technischen Kapazitäten möglichst schnell hohe Belegungsraten erreichen und somit einen schnellen "Return on Invest" erzeugen. Mit den Schnittstellen WBCI und S/PRI sind die Grundsteine für einen veränderten Telekommunikationsmarkt gelegt. Stadtwerke, regionale Versorger und spezialisierte Glasfasergesellschaften, die ihre Infrastruktur für jeden Wettbewerber offen vermieten, liefern einen wichtigen Beitrag zum Ausbau der Breitbandnetze. Überregionale Marken haben so die Möglichkeit, dem Kunden ein Produkt zu vermarkten, das von der Zugangstechnologie unabhängig ist.

Telekommunikationsanbieter müssen in Zukunft einen intelligenten und priorisierenden Netzzugang gestalten. Die mit dem Internet verbundene Alarmanlage kann nicht warten, bis das aktuelle Backup in die Cloud geladen ist, und der Video-Stream sollte nicht für eine App-Aktualisierung unterbrochen werden. Um intelligente Netze mit ausreichender Bandbreite zu erreichen, benötigt es sowohl den politischen Willen, Themen wie Netzneutralität offen zu diskutieren, als auch einen veränderten Telekommunikationsmarkt, in dem Netzanbieter von der zunehmenden Netznutzung profitieren.





Dr. Peter CharisséGeschäftsführer der ANGA COM –
Fachmesse für Breitband, Kabel & Satellit

Kooperationen: *Perspektiven 2015*

Statement

ANGA COM 2015: VATM ist wichtiger Partner beim Breitband-Strategiepanel

Mit der ANGA COM, der Fachmesse für Breitband, Kabel & Satellit, verfügt Deutschland über eine starke, international renommierte Business-Plattform für Breitbandnetzbetreiber aller Kategorien. Unter dem Motto "Where Broadband meets Content" haben im Jahr 2014 insgesamt 450 Aussteller und 17.000 Fachbesucher an der ANGA COM teilgenommen. 50 Prozent der Teilnehmer kamen aus dem Ausland nach Köln gereist. Damit hat die Kongressmesse ihre Rolle als internationaler Marktplatz für Netzbetreiber, Ausrüster und Inhalteanbieter eindrucksvoll unterstrichen. Keine andere Veranstaltung in Europa versammelt eine vergleichbare Vielfalt von Breitbandnetzbetreibern in einem derart profilierten Rahmen. Durch die traditionell enge Einbindung von Inhalteanbietern schlägt die ANGA COM zugleich die Brücke zu den für alle Netzbetreiber stetig an Bedeutung gewinnenden TV- und Medienangeboten.

Wir freuen uns über die kollegiale Zusammenarbeit mit dem VATM, die wir auch in 2015 fortsetzen werden. Die Partnerschaft umfasst insbesondere die gemeinsame Gestaltung eines Strategiepanels zu aktuellen Breitbandthe-

men und ist ein wichtiger Bestandteil des Kongressprogramms. Sie belegt zugleich die technologieneutrale Ausrichtung der ANGA COM mit einem weiter wachsenden Themenschwerpunkt auf dem Glasfaserausbau.

Technisch und vertrieblich geprägte Top-Themen werden in 2015 die Stichworte Next Generation Networks, Connected Home, DOCSIS 3.1, Cloud TV, TV Everywhere, Personalized TV, Multiscreen und UHDTV sein. Hinzu kommen strategisch-regulatorische Fragestellungen zur Netzneutralität, IPTV, Medienkartellrecht, Public Wifi, Video on Demand, DVB-T2 und zum Breitbandausbau.

Weitere aktuelle Praxisthemen erwarten die Besucher in der "Speakers' Corner", einer zusätzlichen Präsentationsplattform direkt in der Messehalle. Sie ergänzt das reguläre Kongressprogramm und ist auch für alle Messebesucher frei zugänglich.

Die ANGA COM 2015 findet vom 9. bis 11. Juni 2015 in Köln auf dem Messegelände statt. Weitere Informationen befinden sich auf www.angacom.de.



Statement

Herausforderungen in der Umsetzung bei M2M-Lösungen

Wer sich mit den Themen M2M, IoT, Industrie 4.0 und Big Data auseinandersetzt, wird als Erstes feststellen, dass er die Begrifflichkeiten sortieren muss.

Ein kurzer Exkurs ist folglich hilfreich, um die Begrifflichkeiten zu definieren. Indem das Internet der Dinge die M2M-Infrastruktur nutzt, kann es aus den unterschiedlichen Informationsquellen schöpfen, die mittels einer einheitlichen Anwendungsplattform zusammengeführt werden. Industrie 4.0 ist die Disziplin, unterschiedliche Branchen und Industriezweige enger zusammenzuführen, um die Möglichkeiten der Vernetzung für neue Produkte und Geschäftsfelder umzusetzen. Durch den Zugang zu Big Data können weitere individuelle Mehrwertdienste entwickelt werden.

Das Internet der Dinge (IoT) hat sich von einer Zukunftsvision zu einem echten Wirtschaftsmotor entwickelt. Intelligente Thermostate heizen unsere Wohnungen, unsere Fahrzeuge kommunizieren untereinander, tragbare Geräte messen unsere Vitaldaten und teilen uns mit, wie fit wir sind. Dies sind nur einige Beispiele. Was wir in Zukunft noch erleben werden, kann man bei der jetzigen Entwicklungsgeschwindigkeit nur erahnen. Viele Innovationen sind für uns als Geschäftsmodell kaum vorstellbar, schließlich sind wir Digital Immigrants. Als Digital Natives werden kommende Generationen mit diesen Möglichkeiten so vertraut umgehen wie wir mit der Fernbedienung unseres Fernsehgerätes.

Mittlerweile hat die Industrie erkannt, dass funktionierende Lösungen mit dazugehörigen Geschäftsmodellen aus dem Business getrieben werden müssen und Technik lediglich der Enabler sein darf. Darüber hinaus haben Geschäftsführer eingesehen, dass der Einsatz und die Umsetzung von M2M-Lösungen Chefsache ist. Denn oftmals bedeutet die Einführung von solchen Lösungen nicht nur eine technische Integration, sondern eine komplette Reorganisation des Unternehmens.

Nutzt man die Lösung für seine eigenen Produkte, können sich auch die Geschäftsmodelle verändern. Die Digitalisierung der Geschäftsmodelle wird immer populärer. Dabei wird nicht mehr die Hardware verkauft. Diese bekommt der Kunde vielmehr gratis, verpflichtet sich aber, die Verbrauchsmaterialien oder das Servicepaket über einen Zeitraum X abzunehmen. Eine andere Variante wäre die Abrechnung per Nutzung oder Arbeitsschritt.

Die Herausforderungen für die Unternehmen sind mannigfaltig. Lag in der Vergangenheit der Fokus auf Datensicherheit als sensibles Thema des Endkunden, so liegen die Herausforderungen jetzt eher bei der Anbieterseite. Sind die Begrifflichkeiten, Voraussetzungen und Bedingungen geklärt, muss eine klare Strategie durch die Geschäftsführung festgelegt werden. Das Business Development als treibende Kraft der Innovation skizziert die Endkundenlösung. Das Anforderungsmanagement unterstützt bei der Fokussierung. Ein externer, mit M2M-Lösungen vertrauter Projektleiter sollte schließlich, gemeinsam mit dem Business Transition Manager, die Business-Anforderungen in die Technik übersetzen und die richtigen Partner zusammenführen und leiten. Erst dann können die ersten Prototypen erfolgreich in einer ganzheitlichen Lösung umgesetzt werden, die ggf. branchenübergreifend abstrahiert wird.

Wer sich mit M2M gut auskennt und auf die entsprechenden Lösungen setzt, könnte also schon bald die Konkurrenz abhängen.



Eric Schneider Vorstandsvorsitzender M2M Alliance e.V.

Corinna Keim Leiterin Kommunikation und Presse

Kommunikation 2014

Der VATM in den Medien

Starke Stimme des Wettbewerbs

Breitband, Berlin, Brüssel – diese drei "Bs" standen 2014 klar in der Kommunikation des VATM im Fokus. Die Breitbandpolitik der Bundesregierung und der EU spielen für die TK-Branche eine immer wichtigere Rolle. Der VATM hat intensiv den Dialog mit der Politik gestaltet. Das spiegelt sich auch bei den Pressethemen wider.

Dabei spielt die Information der Öffentlichkeit und Politik über zentrale Entwicklungen und Schieflagen im Markt eine entscheidende Rolle. Das zeigt sich angesichts der Vorstöße der Telekom in Richtung Remonopolisierung und ihres Rufes nach Deregulierung sowie des damit verbundenen massiven Lobbyings – auch anderer Incumbents auf EU-Ebene - erneut sehr deutlich.

Dabei wird die Welt der Telekommunikation zunehmend komplexer. Themen und Botschaften müssen trotz komplizierterer 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 als auch den Standort Deutschland und den Verbraucher darzustellen. Und das frühzeitig.

Mit dem Breitband- und Glasfaserausbau in Deutschland haben der Vorschlag für einen einheitlichen EU-Digital-Binnenmarkt und die neue EU-Kommission die Kommunikationsarbeit 2014 maßgeblich bestimmt. Darüber hinaus griff der VATM aber in seinen Pressemitteilungen die ganze Themenpalette der Branche auf. Er besetzte die brennenden Themen aktiv mit Statements, Pressekonferenzen und Hintergrundgesprächen. Er kommunizierte und kommentierte politische sowie regulatorische Entwicklungen.

Die Bandbreite der Themen reichte dabei neben Breitbandausbau/-politik von Call-by-Call über Industrie 4.0 und Netzneutralität bis hin zur Frequenzvergabe und den neuen Schnittstellen für reibungsloseren Service in den neuen Netzen. Zudem haben wir unter anderem das innovative Forschungsprojekt "Symphony" vorgestellt, das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gefördert wird. Der VATM ist hier Projektpartner bei der Entwicklung eines digitalen Marktplatzes für IP-basierte TK-Dienste.

Die VATM-Kommunikationsarbeit bildete alle Sektoren - Festnetz, Mobilfunk und Dienste – ab. Ein weiterer Schwerpunkt lag erneut in der Kommunikation und Erläuterung von Marktzahlen. Unsere jährliche Vorstellung der Marktstudie von VATM und Dialog Consult stieß daher 2014 mit mehreren hundert Beiträgen in Print- und Online-Medien sowie Berichterstattung in TV und Rundfunk wie immer auf große Resonanz.

Auch im vergangenen Jahr war der VATM das stärkste Sprachrohr der TK-Wettbewerbsunternehmen: Der Verband und die in ihm vertretenen Geschäftsmodelle waren erneut der in den Medien am häufigsten zitierte und damit am stärksten präsente TK-Verband in Deutschland. Das gilt auch für Social Media. Bei Twitter hieß es unter anderem: "Wettbewerber wollen bessere Telekom-Service-Qualität für alle", "Telekom versucht Investitionswettbewerb zu stoppen - VATM: Kein Monopol für Vectoring-Breitband-Technologie" oder "US-Pläne für Netzneutralität sind ,Notlösung', so @vatmDE

Das Jahr 2015 wird für die TK-Branche erneut ein spannendes Jahr. Wir freuen uns auf die Kommunikation der für die Branche hochbitratigen Themen und Positionen.

Langsam schrumpfer DEUTSCHE TELEKOM

Telekommunikationsmarkt 2014: Verschm Sehnsucht

Ina Karabasa

horsten Gerpott wählt deutli-che Worte zum Ende seiner Präsentation: "Es müssen keine regulatorischen Purzelbäume geschlagen werden, um eine ver-meintliche Schieflage zu beseiti-gen." Gerpott ist Geschäftsführer der Beratungsgesallischen Beite. Consult und hat gerade eine Studie zum Telekomi 2014 vorgestellt, die sein Unternehmen gemeinsam mit dem Verband der Anbieter von Telekommunikati-ons- und Mehrwertdiensten (VATM)

verfasst hat. Die Zahlen, die er vorlegt, zeigen: Bund macht Druck bei Mobilfunkfrequenzen

FRANKFURT/MAIN, Noch gul in Erunerung ist den deutschen Mobilfunkern die legendäre UMTS-Frequenzauktion im Jahr 2000: Umgerechnet mehr als 50 Milianden Euro landeten im Topf von Bundesfinanzminister Hans Echel. Ganz so wird es wohl vaussichtlich im April nicht kommen, wenn sich die Spezialisten von Telekom, Vodafone und Telefonica Deutschland (O2) in den Räumen der Bundesnetzagenur im Mainz voneinander getrennt einschließen lassen. Konkurrenten sehen den ehemaligen Staatskon-

sehen den ehemaligen Staatskon-zern Deutsche Telekom bei der Auktion im Vorteil.

deskanzierin Augera (CDU) und die Ministerpräsiden-ten darauf, dass die Erlöse der Fre-

dann mit 58,3 Milliarden Eu mehr als zehn Milliarden Euro we niger als noch 2005. Die Zahl de Festnetzanschlüsse nimmt weiter ab. Der harte Wettbewerb und durch technologischen Fortschritt sinkende Kosten drücken die Prei se. Auch verlieren die Unterneh-nen wegen einer EU-verordnung die zum I. Juli in Kraft trat, Umsätze dasch Rosming Cohlibran inner durch Roaming Gebühren inner-halb der Europäischen Union. Die-

Hoffnung macht die Entwicklung im Mobillunk, Hier geht der Trend zur zweiten SIM-Karte. Zwar mutzen im-mer weniger Kunden die für die An-

se wurden nach oben hin gedeckelt.

nach dem Monopo

Schnelles Internet - nur wer profitiert

Die Telekom bietet an, groß ins Netz zu investieren. Sie stellt allerdings Bedingunger

Telekom-Chef Tim München – Südkorea pumpt staatliche Höttges schlägt ei Subventionen in den Ausbau seines Net-Höttges schlägt ei Suoventun in den Aufreiten der Versu-Gangart gegen and chen Bauherren mit steuerlichen Anreizen ter von Glasfaserne davon zu überzeugen, dass zu einem neu-Netzbetreiber, die en Haus auch eine gute Internet-Versorte Regionen früher gung gehört. In Deutschland aber ist der kom mit superschi der Markt macht es eben nicht: Wenn es net-Anschlüssen v ums schnelle Internet geht, hinkt das Land

den Sechzigerjahren verlegten Kupferleitungen aufrüsten. Das ist bilbiger, als Grä-ben zu buddeln und neue Glasfaserkabel zu verlegen. Dennoch ist Vectoring umstritten: Einige Experten sehen das Verfahren allenfalls als eine Brückentechnologie. gung gehört. In Deutschland aber ist der Netzausbau Sache der Wirtschaft. Doch die Haushalte an ein schnelleres und stabileres Netz aus Glasfaser- oder Fernsehkabeln gebracht werden. Vor allem aber kann

g in einem Leitungsbündel immer m Anbieter eingesetzt werden imt es zu Störungen. Deshalb Telekom ihr Versprechen vom ill die Hoheit über die Hauptver etz. In den nächsten Tagen wird sprechenden Antrag bei der

Tatsächlich ist Vectoring obersten EU-Regulierungs stritten, weil diese Technolog ge Ordnung zwischen den ein konzernen, die ihr Netz auc Wettbewerbern auf den Ke deutsche Weg wurde desha

Nun, da sich die Telekom Hoheit über die Hauptverte das Herzstück in den Netze sehen sich die Wettbewerb fürchtungen bestätigt: "Wir lekom den kleinen Finger nun greift sie sich den schimpft etwa Jürgen Grü and VATM, in dem sich die

Bei der Bundesnetzagentur kommen wichtige Frequenzen unter den Hammer. 2015 könnten Weichen gestellt werden "Große Konzerne werden hofiert"

Telekommunikations-Lobbyist Witt über den Breitbandausbau und die selektive Wahrnehmung der Politik

Auktion im Vorreit.

Die Regulierungsbehörde plant bisher, neben der Wiederversteiterung von Ende 2016 aufalaufenden Lizenzen auch ende Ereguenzen an den Meisthierden zu vergeben. Darunter solche um 700 Megahertz [Mitz], auf derem derzeit noch das dignale Fernsehen DVB-T sendet. Das Frequenzspekrum bistet hobe Reichweiten die Versorgung auf dem Land deskanzlerin Angela Merkenzigen in dem Land (CDIV) und die Ministerpräsiden.

schmälern nach ihrer Ansicht investitionen in die Punktürn "le teurer die Auktion, umso sier kommt die Infrastruktur, vier der Kunde auch etwas ha sagt Telekom-Chef Tim Hötiges Nun soll man aber mit viel Gum Lizenzen rangeln. Bei eneuen Frequenzen um 700 Mehnnte das zwar schnell vor sein, weil das Spektrum in se Höppchen unter den Hami

auf den Weg gebracht. Ich wün-sche mir, dass er dies konsequent

Konkurrenz üt Telekom empör

Konzern plant Internet-Ausbau r Verfahren, das den Wettbewerb b

VON FRANK-THOMAS WENZEL

BONN/MZ - Die Deutsche Telekom will den Breitbandausbau forcieren und weitere 5,9 Millionen Haushalte in Deutschland mit schnellem Internet versorgen, Das Ziel: Der Bonner Konzern will mit seiner Infrastruktur bis 2018 Zugänge mit Übertragungsgeschwindigkeiten bis zu 100 Megabit für 80 Prozent der Bevölkerung anbieten, bislang wurden nur 65 Prozent angestrebt. Die Konkurrenten sind über den

trag durch, würde all ihren Vermitt in deren Umfeld heit fiber die VDS gen erhalten. Viel richtungen der Ko Der Telekomhingegen, dass .g

ring profitierten,

den "Vorleistungs ten könnten. Ge dass es als eine Ar Vorstoß des Branchenriesen emvon der Telekon

Herr Witt, die Zeit um den Jah-reswechsel ist die Zeit der Wün-sche und der guten Vorsätze. Was wünschen Sie sich für 2015

Das Kursbuch soll zeigen, wie bis 2018 jeder Haushalt mit 50 Megabit pro Sekunde durchs Netz surfen kann – mit so einem

MANNHEIM. Die Deutsche Telekom

Das wird bei Weitem nicht reichen. Bei der letzten Versteigerung kamen nur rund vier Milliarden Euro zusammen. Zudem
ist die zeplante Kopplung der
Versteigerungserlöse mit dem
Netzausbau höchst fraglich. Das
ist wertbewerbsverzerrend zugunsten der Deutschen Telekom,
da sie als mit weitem Abstand
größter Netzbetreiber auch größter Nutznießer der Zuschüsse für
den Ausbau sein wird. Und Telefonicie und Vodafone, den beiden
anderen Mobilfunknetzbetreibern, werden bei einem hohen
Versteigerungserlös Investions-Versteigerungserlös Investitions-mittel entzogen, die sie für den Ausbau der mobilen Datennetze brauchen. Diese sind aber ein wichtiges Standbein einer flä-chendeckenden Breitbandversor-

Aber ist denn überhaupt die Nachfrage für die 50 Megahit in jedem Haushalt da? Wir müssen Bedarf wecken. Eine aktuelle VATM-Studie zeigt: Wir missen Millionen Haushalte, die superschnelle Glasfäserleitungen mit weit mehr als 100 Megabit pro Sekunde nutzen könnten. Doch nur 25 Prozent machen davon Gebrauch. 98 Prozent können einen Standard-Breitbandare, sich uns der haben einen Javon die Hälfte mit weniger als zehn Megabit, obgleich sie mehr haben könnten.

Weiter sparen am Telefon

muss weiterhin sogenannte Call-by-Call-Nummern anbieten, also Sparbestand der Call-by-Call-Dienste war zuletzt fraglich erschienen. Die Europäische Kommission wollte die Vorwahlen, mit denen Kunden der Telekom günstiger telefonieren kön-nen. Das hat die Bundesnetzagentur kürzlich beschlossen. Die

len, bleibt weiterbestehen. Der Fort-

Jedem Call-by-Call-Anbieter wird von der Bundesnetzagentur eine Spar-Vorwahl zugeordnet Diese sind nach dem Muster 010xy aufge-

■ Seit August 2012 gibt es im Call-by-

wegen der Preisänderungen je nach Wochentag und Tageszeit auf mög-

der Kunde für einen monatlichen by-Call wird stark von Migranten ge-nutzt, die zum Beispiel Familie in Kasachstan haben. Für dieses Land

Marktmacht des Unterne einzuschränken. Jeder neue St tarif musste von der Regulier behörde genehmigt werden. I olgenden Jahren sorgte da dich sinkende Preise. Da gniert allerdings laut Verivox i schen. Das Verbraucherportal auf hin, dass alternative Anh Auslandstelefonaten teilv sogar höhere Minutenpreise ver gen als der Marktführer Telekon rage bei Kabel Deutschland tigste Europa-Tarif 4,9 Cent ate, bei der Telekom dage nur 2,9 Cent. Verivox fordert, anstelle der

wurde die Telekom zur Zul

von Call-by-Call verpflichter.

schaffung von Call-by-Call über einseitige Regulierung der Telekr zu diskutieren. Aus Verbrauch sicht sei es wünschenswert, jed oleter zur Zulassung von Call-by-Call zu verpflichten.

Der Datenverkehr nimmt zu Mobiles Internet: Nutzer brauchen knapp 300 Megabyte pro Monat

uss jeden Monat schnittlich 195 Me-

rnet: Nutzer brauchen knapp 300 Megabyte pro Wolfret

rer von Telekommunikationsund Mehrwertdiensten
(VATM) hervor. Knapp die
Hallfie des mobilen Datenvotumens (45 Prozent) soll den
Angaben zufolge schon durch
TE-Netze und Endgeräte
übertragen werden.
Auch im Festnetz soll das
verbrauchte monatliche Datenvolumen pro Anschluss

das Verbrauchen wird und versten werden versten werden versten werden versten v

rpflichtet gewesen, Call-by-Call

Analyse der Bundesnetzager

aber ergeben, dass noch imnenfache Nachfrage Markt besteht", sagte Jürge ewerbsverbandes VATM März 2014. Verbraucher telefout Grützner täglich 25 Mil-Minuten über Call-by-Call election. Wenngleich deutiger als früher: Nach Anga-Telekom betrug das Gelumen 2005 noch 170 Mil-

uten am Tag.

Call eine verpflichtende Tarifansage vor jedem Gespräch.

Call-by-Call-Nutzer sollten sich ichst aktuelle Tariflisten verlassen

estpreis unbegrenzt telefonieren. n Haushalten ohne Flatrates sei die durchschnittliche Nutzungsdauer jedoch konstant geblieben. "Call-

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 Mehrwertdienste-Unternehmen ihre Kräfte gebündelt und sich im VATM zusammengeschlossen. Das Motto "Wettbewerb verbindet" ist die Basis ihres gemeinsamen Engagements. Die Erfolge des freien Wettbewerbs liegen für die Endkunden sowohl im gewerblichen wie auch im privaten Bereich deutlich spürbar in sinkenden 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.

Besucht: 9.000
Web-Visits pro Monat

Positioniert: 50+
Stellungnahmen und Studien

Stark: der Festnetz-Breitbandkunden aller Wettbewerber werden von **VATM-Mitgliedsunternehmen bedient**

Vernetzt: 640+
Twitter

Informiert:
News und Fakten
aus der Branche

2.400

Kennzahlen, für die wir stehen.

Initiiert: 40+

Events und Tagungen mit ...

... teilnehmenden **2.000** Entscheidern

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





Martin Witt
Präsident des VATM und
Vorstandsvorsitzender der
1&1 Telecommunication AG

Das Präsidium des VATM

Martin Witt

Martin Witt (Jahrgang 1955) ist seit April 2014 Vorstandsvorsitzender der 1&1 Telecommunication AG. Vorher war er als Vorstand Access in der 1&1 Internet AG tätig, nachdem er von Juli 2009 bis Juni 2011 dort als Bereichsleiter Produktmanagement Access agierte.

Witt begann seine berufliche Karriere als Entwicklungsingenieur für Telekommunikation bei der Siemens AG. Nach Stationen bei Microsoft verantwortete er unter anderem das Produktmanagement für Geschäftskunden bei T-Mobile. 2005 übernahm Witt bei Debitel die Leitung für Produkte & Innovationen, bevor er 2008 Leiter Vertrieb Fachhandel bei der freenet AG wurde. Witt hat Physik an der Universität Heidelberg studiert.

Dr. Christoph Clément

Dr. Christoph Clément (Jahrgang 1963) ist seit Juni 2014 als Director Legal, Regulatory & Corporate Security Mitglied der Geschäftsleitung von Vodafone Deutschland.

Vor seinem Wechsel zu Vodafone war der promovierte Jurist seit 2005 General Counsel und Mitglied der Geschäftsleitung von Kabel Deutschland in Unterföhring. In dieser Funktion zeichnete er für die Bereiche Recht, Regulierung, Public Affairs, Konzernsicherheit und -datenschutz verantwortlich.

Von 1998 bis 2005 war Christoph Clément in verschiedenen Managementpositionen für den Mobilfunkanbieter E-Plus tätig; zuletzt als Executive Director Corporate Services und Mitglied der Geschäftsleitung. Zuvor war er von 1992 bis 1998 bei der VEBA, wo er das nationale und internationale Geschäftsfeld Telekommunikation aufbaute.

Christoph Clément wurde in Koblenz geboren. Er ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.



Dr. Christoph ClémentDirector Legal, Regulatory & Corporate
Security, Mitglied der Geschäftsleitung
der Vodafone GmbH



David Zimmer
Vizepräsident des VATM und
persönlich haftender Gesellschafter der
inexio Informationstechnologie und
Telekommunikation KGAA

David Zimmer

David Zimmer (Jahrgang 1973) ist seit 1990 Unternehmer. Er verantwortet die strategische Geschäftsentwicklung und Unternehmenskommunikation sowie den Vertrieb der TK-Aktivitäten innerhalb von inexio, welche ihren Sitz in Saarlouis hat. inexio investiert in den Auf- und Ausbau der modernsten Telekommunikationsinfrastruktur in der Großregion Rheinland-Pfalz, Saarland, Luxemburg, in Baden-Württemberg und Bayern. Zimmer baute verschiedene Unternehmen in der Medien-, IT- und Telekommunikationsbran-

che sowie der Unternehmensberatung auf. Unter anderem auch im Bereich der Sanierungs- und Gründungsberatung im In- und Ausland. David Zimmer war u. a. mehrmals Preisträger bei Deloitte Technology Fast50/Rising Star und 2012 Sieger bei Deloitte Technology Fast50. Er ist Gründer der inexio KGaA, mit der er 2012 "Entrepreneur des Jahres" in der Kategorie Startup wurde.

Valentina Daiber

Valentina Daiber ist Director Corporate Affairs bei Telefónica Germany. In dieser Funktion verantwortet sie die Regulierungsarbeit des Unternehmens, die Beziehungen zu Behörden und Regierungsstellen sowie den Bereich Corporate Responsibility.

Zu ihren Aufgaben gehören die Rechtsbereiche Regulierungsrecht, Kartellrecht, Telekommunikationsrecht und Medienrecht sowie die Zusammenarbeit mit politischen Gremien und Verbänden. Außerdem führt sie die Hauptstadtrepräsentanz von Telefónica in Berlin.

Zu Telefónica in Deutschland – damals noch Viag Interkom – kam Valentina Daiber 1999, wo sie zunächst als Referentin im Bereich Regulierung startete. Seit 2004 war sie in verschiedenen Führungspositionen tätig, zuletzt als Vice President Regulatory Affairs. Vor ihrer Karriere bei Telefónica arbeitete Valentina Daiber am Institut für Europäisches Medienrecht in Saarbrücken sowie für die damalige Landeszentrale für private Rundfunkveranstalter in Ludwigshafen.

An den Universitäten Saarbrücken und Nancy (Frankreich) studierte Valentina Daiber Rechtswissenschaft und absolvierte ihr Rechtsreferendariat beim Oberlandesgericht Zweibrücken/Rheinland-Pfalz.

Valentina Daiber wurde 1967 in Neuenkirchen geboren. Sie ist verheiratet und hat einen Sohn.



Valentina Daiber Director Corporate Affairs, Mitglied der Geschäftsleitung Telefónica Germany



Christian Plätke Geschäftsführender Gesellschafter der IN-telegence GmbH

Christian Plätke

Christian Plätke (Jahrgang 1967) ist seit dem Jahr 2000 Geschäftsführer der IN-telegence GmbH, die er im Jahre 1997 zusammen mit mehreren Partnern gründete und deren Mitgesellschafter er auch ist. IN-telegence bietet produkt- und lösungsorientierte Konzepte für Inbound- und Outboundtelefonie aus dem gesamten technischen Umfeld der Telekommunikation an. Plätke begann seine berufliche Karriere zunächst bei media nrw, wo er

als Projektleiter für die Vergabe von Fördermitteln an mittelständische TK-Unternehmen zuständig war. Im Anschluss daran wechselte er zur Thyssen Telecom AG, bei der er im Bereich Business Development arbeitete. Nachdem er Thyssen Telecom verlassen hatte, ging Plätke zu VIAG Interkom (heute BT Germany) in München. Dort verantwortete er im Produktmanagement den Bereich der öffentlichen Sprachtelefonie für Geschäftskunden.

Norbert Westfal

Norbert Westfal ist seit Februar 2011 Geschäftsführer der EWE TEL GmbH und seit April 2014 Geschäftsführer der EWE Vertrieb GmbH (beide Oldenburg). In beiden Unternehmen verantwortet er das kaufmännische Ressort. EWE TEL 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 eine 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 WestfalGeschäftsführer der EWE TEL GmbH und der EWE Vertrieb GmbH



Christoph Vilanek Vorstandsvorsitzender der freenet AG

Christoph Vilanek

Nach Abschluss seines Betriebswirtschaftsstudiums an der Leopold-Franzens-Universität in Innsbruck begann Christoph Vilanek seine berufliche Karriere beim Verlag Time-Life International. Bevor er als Geschäftsführer zum Online-Modehandel boo.com wechselte, war er in verschiedenen Positionen im Versandhandel tätig.

2001 wechselte der gebürtige Österreicher zur Unternehmensberatung McKinsey, wo er sich hauptsächlich um den Bereich Telekommuni-

kation in Deutschland und Osteuropa kümmerte. 2004 wird er zweiter Geschäftsführer bei iPublish, einem Tochterunternehmen der Hamburger Ganske-Verlagsgruppe.

Vor seiner Bestellung zum Vorstandsvorsitzenden der freenet AG verantwortete Vilanek von 2005 bis 2009 zahlreiche Funktionen im Rahmen der Kundenkommunikation, -entwicklung, -betreuung und -bindung bei der debitel AG in Stuttgart. Vilanek ist verheiratet und hat zwei Kinder.

Peter Zils

Peter Zils (geb. 1963) ist Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender der ecotel communication ag und verantwortlich für die Bereiche Strategie/Geschäftsentwicklung, Technology, Wholesale und Investor Relations. Er war bereits während seines Studiums an der FH Bochum, das er als Diplom-Ingenieur für Nachrichtentechnik abschloss, als selbstständiger Unternehmer tätig. Im Januar 1998 gründete

Peter Zils die ecotel communication mit Hauptsitz in Düsseldorf, die sich inzwischen zu einer Unternehmensgruppe mit verschiedenen Tochtergesellschaften und Beteiligungen entwickelt hat.

Im Jahr 2010 war Peter Zils bereits Teil des VATM-Präsidiums.



Peter ZilsVorstandsvorsitzender der ecotel communication ag



Stephan Drescher Geschäftsführer der envia TEL GmbH

Das erweiterte Präsidium des VATM

Stephan Drescher

Stephan Drescher ist seit dem Jahr 2010 Geschäftsführer der envia TEL GmbH, zusätzlich zu seiner Geschäftsführertätigkeit bei dem IT-Dienstleister GISA GmbH. Seit 2014 ist er alleiniger Geschäftsführer von envia TEL, dem führenden regionalen Telekommunikationsdienstleister und Netzbetreiber für Geschäftskunden und Carrier in Mitteldeutschland.

Nach seinem Studium der Elektrotechnik und Technischen Kybernetik an der Technischen Hochschule Magdeburg begann Stephan Drescher seine berufliche Laufbahn bei Robotron und betreute als Applikationsingenieur verschiedene internationale Projekte. Danach wechselte er zur Siemens Nixdorf Informationssysteme AG und war im Vertrieb tätig. Im Anschluss daran arbeitete er in verschiedenen Managementpositionen der Deutschen Telekom AG, unter anderem als Leiter Marketing, Leiter Vertrieb Mittelstand und Großkunden sowie Leiter Vertrieb Öffentliche Auftraggeber der Region Mitteldeutschland. Anschließend verantwortete Stephan Drescher als einer von zwei Geschäftsführern der GISA GmbH die Bereiche Marketing und Vertrieb.

Thomas Merz

Thomas Merz ist als Vice President Business Development beim Satellitenbetreiber SES für die Geschäftsentwicklungsaktivitäten in Europa zuständig. In seinen Verantwortungsbereich fallen sowohl der Ausbau der regionalen Satelliteninfrastruktur, als auch die Entwicklung darauf basierender Serviceangebote für Breitbanddienste, mobile und stationäre Datennetzwerke sowie Rundfunk- bzw. Videodienste. Merz begann seine Karriere 1989 bei

der GfK-Fernsehforschung. 1994 wechselte er zur SES, um die Abteilung Markforschung & Strategie aufzubauen. Danach verantwortete er verschiedene Bereiche in der Vertriebs- und Marketingabteilung, bevor er 2011 seine jetzige Aufgabe übernahm. Thomas Merz besitzt einen Masterabschluss in Politikwissenschaften der RWTH Aachen sowie einen MBA der Kellogg Northwestern University und WHU - Otto Beisheim School of Management.



Thomas Merz Vice President Business Development Europe, SES S.A.



Alexander Lucke Geschäftsführer der DNS:NET Internet Service GmbH

Alexander Lucke

Alexander Lucke, IT Experte und Informatiker, gründete 1998 die DNS:NET Internet Service GmbH mit Sitz in Berlin/Brandenburg, die er seitdem als CEO leitet. Bei der DNS:NET Unternehmensgruppe ist er sowohl Managing Director als auch Mehrheitsgesellschafter.

Sein Unternehmen ist als bundesweit agierender IP-Carrier mit High-End-Rechenzentren, Glasfaser- und VDSL-Breitbandnetzen sowie als Telefongesellschaft und Kabelnetzbetreiber bekannt. DNS:NET ist Experte für den Ausbau

und Betrieb von FTTH Netzen. Das Unternehmen ist seit vielen Jahren führend im regionalen Breitbandausbau in Deutschland und der größte alternative VDSL-Anbieter in Brandenburg.

Alexander Lucke war Gründungsmitglied des BCIX, wo er einige Jahre als technischer Vorstand aktiv war. Er engagiert sich zudem im Ausschuss IKT des Deutschen Industrie- und Handelskammertages.

Friedrich Meyer

Friedrich Meyer ist Geschäftsführer der Gas-LINE Telekommunikationsnetzgesellschaft deutscher Gasversorgungsunternehmen mbH & Co. KG in Straelen.

Er studierte in Clausthal-Zellerfeld Tiefbohrtechnik, Erdöl- und Erdgasgewinnung. Seine berufliche Laufbahn startete Friedrich Meyer bei der E.ON Ruhrgas AG – damals noch Ruhrgas AG - in Essen und war dort in verschiedenen Positionen in leitender Funktion tätig. Anfang 2007 wechselte er als Geschäftsführer zur GasLINE, die über ein deutschlandweites, flächendeckendes Lichtwellenleiter(LWL)-Netz verfügt und die gesamte Produkt- und Servicepalette rund um die unbeschaltete LWL-Infrastruktur zur Verfügung stellt.

Friedrich Meyer wurde 1955 in Celle geboren, ist verheiratet und hat zwei Töchter.



Friedrich Meyer Geschäftsführer, GasLINE Telekommunikationsnetzgesellschaft deutscher Gasversorgungsunternehmen mbH & Co. KG



Uwe Nickl CEO der Pepcom Gruppe

Das erweiterte Präsidium des VATM

Uwe Nickl

Uwe Nickl ist seit November 2014 CEO der Pepcom Gruppe. Davor war er Executive Director des Board of Directors sowie Chief Sales Officer der euNetworks Group Limited.

Er kam im Juli 2009 als Chief Marketing Officer zum Unternehmen und verantwortete Produkte, Strategie und alle direkten und indirekten Vertriebsaktivitäten.

Zuvor war Nickl 10 Jahre lang in verschiedenen Führungspositionen bei Level 3 Communica-

tions tätig. Zuletzt verantwortete er als Senior Vice President die Strategie, die Produkte und das Marketing in Europa. Gleichzeitig verantwortete er den Betrieb und den Ausbau der weltweiten Unterseekabel. Davor war Nickl Geschäftsführer Zentral- und Osteuropa.

Seine Karriere in der Telekommunikation begann Uwe Nickl 1997 in der Netzwerksparte der Siemens AG. Er studierte Betriebswirtschaftslehre in Deutschland und den Niederlanden.

Karsten Rudloff

Karsten Rudloff, Jahrgang 1970, ist seit dem 1. Januar 2013 Mitglied der Geschäftsleitung der mr. next id GmbH. Zuvor leitete er den Bereich Kunden- und Projektmanagement an den Standorten Bonn und Hamburg. Sein beruflicher Werdegang bei dem Bonner Telekommunikationsunternehmen und Spezialist für das Mehrwertdienste- und Geschäftskundensegment begann 2002 als stellvertretender Leiter der Abteilung Recht & Regulierung.

Vor seiner Zeit bei der mr. next id GmbH war Karsten Rudloff als Syndikusanwalt der ares Energie AG, Berlin, und als Rechtsanwalt tätig. Er studierte Rechtswissenschaften in Bonn, Augsburg und Köln und schloss sein Studium im Jahr 2000 mit dem zweiten juristischen Staatsexamen ab. Er ist verheiratet und Vater von 3 Söhnen.



Karsten Rudloff Geschäftsleitung mr. next id GmbH



Oliver Rockstein
Geschäftsführer von Tele2 Deutschland

Oliver Rockstein

Oliver Rockstein ist seit 2008 Geschäftsführer von Tele2 Deutschland. Die langjährige Erfahrung im Bereich Telekommunikation macht ihn zu einem herausragenden Branchenexperten.

Seine Karriere bei Tele2 startete er im Jahr 2002 in Deutschland, wo der gebürtige Wolfsburger zu Beginn seiner Tätigkeit aktiv daran arbeitete, das Preselection-Geschäft auf- und auszubauen. Damit schaffte er eine wichtige Basis für das Wachstum von Tele2 im deutschen Markt.

In den darauf folgenden Jahren zeichnete Oliver Rockstein in seiner Funktion als Director Marketing & Sales und Mitglied der Geschäftsleitung international verantwortlich für das Tele2 Geschäft in Tschechien und Polen, das er wesentlich vorantrieb, bevor er im Jahr 2008 Geschäftsführer von Tele2 Deutschland wurde. Seit Beginn seiner Geschäftsführertätigkeit gehört der studierte Diplom-Ökonom dem erweiterten Präsidium des VATM an.

Dr. Stefan Winghardt

Dr. Stefan Winghardt ist jeweils Mitglied der Geschäftsführung und Leiter der Rechtsabteilungen von BT Germany und BT Austria. Er verantwortet dort die Bereiche Recht & Regulierung einschließlich Compliance und ist für die rechtliche Begleitung sämtlicher Transaktionen im Vertrieb und Einkauf zuständig.

BT Germany gehört zu BT Global Services, einer Unternehmenseinheit der BT Group, die international agierenden Geschäftskunden integrierte Netzinfrastruktur- sowie Kommunikationslösungen zur Verfügung stellt. BT hat sich auf dem deutschen Markt als einer der führenden Anbieter für globale Netzwerk- und IT-

Services fest etabliert und ist mit innovativen Dienstleistungen u.a. in den Bereichen Cloud Computing, Unified Communications und IT Security präsent.

Seine Karriere begann Dr. Winghardt als Rechtsanwalt in der Kanzlei Bornheim, v. Rosenthal, Heidelberg. Im Anschluss wurde er Junior Partner bei dem Anwaltsunternehmen PwC Veltins und beriet dort globale Unternehmen im IT/IP Outsourcing und im internationalen Projektgeschäft. Er wechselte schließlich in 2005 zu BT Germany als Head of Commercial Contracts. Dr. Stefan Winghardt ist 1964 geboren, verheiratet und hat eine Tochter und einen Sohn.



Dr. Stefan WinghardtHead of BT Legal Germany & Austria



Jürgen Grützner Geschäftsführer des VATM



Solveig Orlowski Leiterin des VATM-Büros Berlin

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

+49 (0) 30 / 505 615-38 Tel.: +49 (0) 30 / 505 615-39 Fax: E-Mail: berlin@vatm.de URL: www.vatm.de

Geschäftsstelle Köln

VATM e.V.

Frankenwerft 35 50667 Köln

+49 (0) 221 / 376 77-25 +49 (0) 221 / 376 77-26 Fax: E-Mail: vatm@vatm.de URL: www.vatm.de



Büro Brüssel

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

Leiter: Michael Hattermann

VATM e.V.

Square Ambiorix 13

B-1000 Brüssel

+32 (0) 2 / 235 09 80 +32 (0) 2 / 235 09 82 Fax. 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

010012 Telecom GmbH

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



Sachverständigen-Sozietät Dr. Schwerhoff

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



Allolio & Konrad Partnerschaft

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



bn:t Blatzheim **Networks Telecom GmbH**

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



Business Technology Consulting AG

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



01051 Telecom GmbH

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



AIRDATA AG

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



AVACOMM Systems GmbH

Mühlthal 3 83626 Valley Tel.: +49 (0) 8020 - 90 57 1-0 www.avacomm24.de



BPM&O GmbH

Domstraße 37 50668 Köln Tel.: +49 (0) 221 - 99 78 752-0 www.bpmo.de



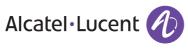
CALLAX Telecom Holding GmbH

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



1&1 Internet AG

Elgendorfer Str. 57 56410 Montabaur Tel.: +49 (0) 2602 - 9600 www.1und1.de



Alcatel-Lucent Deutschland AG

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



Bisping & Bisping GmbH & Co. KG

Spitalstraße 21-24-26 91207 Lauf a. d. Pegnitz Tel.: +49 (0) 9123 - 97 40-0 www.bisping.net



BT (Germany) GmbH & Co. oHG

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



CallOne GmbH

Friedrich-Koenig-Str. 25 a 55129 Mainz Tel.: +49 (0) 6131 - 95 04 96-0 www.callone.de

Software Solutions & Engineering

Cedros Gesellschaft für Datenverarbeitung mbH

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

coeo Inkasso GmbH & Co. KG

Tel.: +49 (0) 21 33 – 24 63-0

www.coeo-inkasso.de

Inkasso

Kieler Straße 16

41540 Dormagen



Cisco Systems GmbH

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



Colt Technology Services GmbH

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



Communication Services Tele2 GmbH

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



Büro für Deutsche Vermögensberatung **Knut Balzer**

Im Dorffeld 12 42799 Leichlingen Tel.: +49 (0) 21 - 75 18 00 69-8 www.dvag.de/knut.balzer



DIaLOGIKa Gesellschaft für angewandte Informatik mbH

Pascalschacht 1 66125 Saarbrücken Tel.: +49 (0) 6897 - 935-0 www.dialogika.de

Compax Software Development GmbH

Software Development GmbH

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



Daniel • Hagelskamp & Kollegen

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



Diamond GmbH

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



Law.Tax

CMS Hasche Sigle Partnerschaft von Rechtsanwälten und Steuerberatern mbB

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



comdialog GmbH

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



Concrete Logic GmbH

Wilhelm-Ruppert-Str. 38 51147 Köln Tel.: +49 (0) 22 03 - 590 55 00 www.concrete-logic.de

Dialogic.

Dialogic Deutschland GmbH

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



digame mobile GmbH

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

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM



DIW econ GmbH

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



Drillisch AG

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



ecotel communication ag

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



eGain Deutschland GmbH

Westfalendamm 172 a 44141 Dortmund Tel: +49 (0) 231 - 999 536 00 www.egain.com/de



Ergon Informatik AG

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



DNS:NET Internet Service GmbH

Zimmerstr. 23 10969 Berlin Tel.: +49 (0) 30 - 667 65-0 www.dns-net.de



Dr. Schwarz-Schilling & Partners GmbH

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



ECT Vertriebs- & Servicegesellschaft mbH

Ridlerstr. 55 80339 München Tel.: +49 (0) 89 - 95 46 09-00 www.ect-telecoms.de



VORWEG GEHEN

envia TEL GmbH

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



Ericsson GmbH Ericsson Services GmbH

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



DOK SYSTEME Ingenieurgesellschaft für Kommunikationstechnik mbH

Steinriede 7 30827 Garbsen Tel.: +49 (0) 5131 – 49 33-0 www.doksysteme.de



dtms converting communication GmbH

Isaac-Fulda-Allee 5 55124 Mainz Tel.: +49 (0) 6131 - 46 46 000 www.dtms.de



e.discom **Telekommunikation GmbH**

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

E-PLUS GRUPPE

E-Plus Mobilfunk GmbH & Co. KG Ein Mitglied der Telefónica **Deutschland Gruppe**

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



eunetworks

euNetworks GmbH

Theodor-Heuss-Allee 112 60486 Frankfurt Tel.: +49 (0) 69 - 90 55 4-0 www.eunetworks.de



Eutelsat Deutschland

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



EWE TEL GmbH

freenet AG

Hollerstraße 126

24782 Büdelsdorf

Tel.: +49 (0) 4331 – 69 10 00

GFKL Financial Services AG

Tel.: +49 (0) 201 – 102 -11 62

Am EUROPA-CENTER 1b

45145 Essen

www.gfkl.com

www.freenet-group.de

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

mobilcom debitel



Filiago GmbH & Co KG

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

freenet

first:telecom

First Telecom GmbH

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



GasLINE Telekommunikationsnetzgesellschaft deutscher Gasversorgungsunternehmen GmbH & Co. KG

Paesmühlenweg 10 + 12 47638 Straelen Tel.: +49 (0) 2834 - 70 32-0 www.gasline.de



The Power of Talent Harvey Nash GmbH

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



Horus-Net GmbH & Co. KG

Fürstenbergstraße 13 53424 Remagen Tel.: +49 (0) 26 42 - 99 82-0 www.horus-net.de



Tel.: +49 (0) 1806 - 554 890* www.freenetdigital.com

digita



GVSB - Gesellschaft für Vertrieb Strategie Beratung

Römerstr. 10 65719 Hofheim am Taunus Tel.: +49 (0) 61 92 - 9 77 51 44 www.gvsb.de



HUAWEITECHNOLOGIES Deutschland GmbH

Unter den Linden 32 - 34 10117 Berlin dialog@huawei.com www.huawei.com/de



Inquam Deutschland GmbH

Adolf-Grimme-Allee 3 50829 Köln Tel: +49 (0) 221 - 50 00-0 www.450-connect.de

iBwave

Koblenzer Weg 43 63110 Rodgau Tel: +49 (0) 61 06 - 77 95 03-4 www.ibwave.com

CONNECTING YOUR BUSINESS inexio Informationstechnologie und Telekommunikation KGaA

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

* 0,20 €/Anruf aus dem dt. Festnetz, max. 0,60 €/Anruf aus den Mobilfunknetzen

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM



Institut der Deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH

Konrad-Adenauer-Ufer 21 50668 Köln Tel.: +49 (0) 221 – 49 81 759 www.iwconsult.de



Konzeptum GmbH

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



Level 3 Communications GmbH

Rüsselsheimer Straße 22 60326 Frankfurt Tel.: +49 (0) 69 – 50 60 8000 www.level3.eu.com/de



mobileExtension GmbH

Baruther Straße 10 15806 Zossen Tel.: +49 (0) 3377 – 338899-1 www.mobileExtension.de



multiConnect GmbH

Wilhelm-Hale-Str. 50 80639 München Tel.: +49 (0) 89 – 13 99 5-0 www.multiconnect.de



IN-telegence GmbH

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



KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Kaiser-Wilhelm-Straße 40 20335 Hamburg Tel.: +49 (0) 40 – 45 065-0 www.ksp.de



Live Reply GmbH

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



mr. net group GmbH & Co KG

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



Ocilion IPTV Technologies GmbH

Schärdinger Str. 35 A-4910 Ried im Innkreis Tel.: +43 (0) 77 52 – 21 44 www.ocilion.com



Juniper Networks GmbH

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



Lausitzer Kabel Service GmbH

Am Bürgerhaus 7 01979 Lauchhammer-Mitte Tel.: +49 (0) 3574 – 49 307-0 www.lks-lauchhammer.de





MediaanABS Deutschland GmbH

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



mr. next id GmbH

Konrad-Zuse-Platz 5 53227 Bonn Tel.: +49 (0) 228 – 969 72-0 www.mrnextid.com



OR Network GmbH

Parkstr. 22 35447 Reiskirchen-Winnerod Tel.: +49 (0) 64 08 – 610 830 www.widsl.de



Pan Dacom Direkt GmbH

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



pepcom GmbH

Medienallee 24 85774 Unterföhring Tel.: +49 (0) 89 – 710 40 89-0 www.pep-com.de



Prosodie

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



Ranger Marketing & Vertriebs GmbH

Am Seestern 24 40547 Düsseldorf Tel: +49 (0) 211 – 20 00 81 00 www.ranger.de



s&g Beratungs- und Planungsgesellschaft mbH

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



QSC AG

Mathias-Brüggen-Str. 55 50829 Köln Tel.: +49 (0) 221 – 669-8000 www.qsc.de



RTL Interactive GmbH

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



SBR-net Consulting AG

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



Panda Security PAV Germany GmbH

Dr. Alfred-Herrhausen-Allee 26 47228 Duisburg Tel.: +49 (0) 2065 – 961-0 www.pandasecurity.com



pragma7

Riethweg 31 34393 Grebenstein Tel.: +49 (0) 56 74 – 59 21 www.pragma7.de



QuestNet GmbH

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



RWE FiberNet GmbH

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



SCHUFA Holding AG

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

121

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM*



SCI Service Communication International GmbH

Düsseler Str. 26 42489 Wülfrath Tel.: +49 (0) 2058 - 78 80-0 www.s-c-international.de



smart-DSL GmbH

Weissen 1 87487 Wiggensbach Tel: +49 (0) 8370 – 976 515 www.smartone.de



Sopra Steria GmbH

Hans-Henny-Jahnn-Weg 29 22085 Hamburg Tel.: +49 (0) 40 - 22 70 3-0 www.soprasteria.com



tekit Consult Bonn GmbH

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



Telekommunikationsgesellschaft Mark mbH

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



SES S. A.

Château de Betzdorf L-6815 Betzdorf

Luxemburg Tel.: +352 (0) 710 - 725 545 www.astraconnect.de



Günther Spelsberg GmbH & Co. KG

Im Gewerbepark 1 58579 Schalksmühle Tel.: +49 (0) 2355 - 892-0 www.spelsberg.de



Superior Consulting Services

Ralf Lüttgen Heinrichstraße 36 50999 Köln Tel.: +49 (0) 2236 - 963541 www.scs-luettgen.de



Telefónica Germany GmbH & Co. OHG

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



TeliaSonera International Carrier Germany GmbH

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



SEVEN PRINCIPLES AG

Erna-Scheffler-Str.1a 51103 Köln Tel.: +49 (0) 221 - 920 07-0 www.7p-group.com



Star Communications GmbH

Berner Str. 119 60437 Frankfurt Tel.: +49 (0) 6975 - 90 60 00 www.starcommunications.de



TDT GmbH

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



telegate AG

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



Telzas Sp. z o. o.

Bugno 3 78-400 Szczecinek, Polen Tel.: +48 (0) 94 - 37 29 75-0 www.telzas.com



TKF (BV Twentsche Kabelfabriek)

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

versatel

Niederkasseler Lohweg 181-183

Tel.: +49 (0) 800 - 80 40 200

Versatel GmbH

40547 Düsseldorf

www.versatel.de

vodafone **Vodafone GmbH**

Ferdinand-Braun-Platz 1

Tel.: +49 (0) 211 – 533-0

www.vodafone.de/unternehmen

40549 Düsseldorf



United Internet AG

Elgendorfer Straße 57 56410 Montabaur Tel.: +49 (0) 2602 - 96-1100 www.united-internet.de



Vattenfall Europe Netcom GmbH

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



videociety GmbH

videociety **

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



WINGAS GmbH

Friedrich-Ebert-Str. 160 34119 Kassel Tel.: +49 (0) 561 – 301 1446 www.wingas-lwl.de



Viprinet Europe GmbH

Gaustraße 22-32 55411 Bingen am Rhein Tel.: +49 (0) 6721 – 4 90 30-0 www.viprinet.com



XConnect GmbH

Willi-Bleicher-Str. 9 52353 Düren Tel.: +49 (0) 2421 – 98 57-90 www.xconnect.de

ZTE Deutschland GmbH

Parsevalstr. 11 40468 Düsseldorf Tel.: +49 (0) 211 - 54 06 35 45 www.zte-deutschland.de www.zte.com.cn





Impressum

VATM e.V. – Verband der Anbieter von +49 (0) 30 / 505615-38 Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e.V. +49 (0) 30 / 505615-39 Neustädtische Kirchstraße 8 E-Mail: berlin@vatm.de 10117 Berlin URL: www.vatm.de

Alle Rechte der Verbreitung des "VATM-Jahrbuch 2014" 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 2015:

1.300 Exemplare

Stand: 01. März 2015 Schutzgebühr: 15,00€

Bildverweise: © Robert Kneschke -Fotolia.com (S. 1) © olly - Fotolia.com (S. 74) 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

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

Geschäftsstelle:

Frankenwerft 35

Europabüro:

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

www.vatm.de

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



1&1 ist mit rund 15 Millionen Kundenverträgen ein führender Internet-Provider. Das Produktangebot richtet sich an Konsumenten, Freiberufler und Gewerbetreibende. Es reicht von Webhosting über schnelle DSL-Zugänge und Mobilfunkanschlüsse bis zum Personal Information Management. 1&1 ist in Deutschland, Österreich, Großbritannien, Frankreich, Spanien, USA, Kanada, Polen, Italien sowie Mexiko präsent und eine 100%ige Tochtergesellschaft der börsennotierten United Internet AG.



