

VATM-Jahrbuch 2018

Telekommunikation und Mehrwertdienste in Deutschland

**20 Jahre Liberalisierung
20 Jahre Wettbewerb
20 Jahre VATM**

VATM-Themen 2018

Kooperationen zwischen Kommunen und privaten Telekommunikationsanbietern werden dafür sorgen, dass Deutschland nicht zum digitalen Entwicklungsland degeneriert.

Jürgen Hermann, Vorstandsvorsitzender der QSC AG

Marktkonforme Anreize für einen zügigen Roll-out von Hochgeschwindigkeitsnetzen sind essentiell. Gleichzeitig ist aber auch sicherzustellen, dass die Kunden weiterhin von einer Vielfalt von Dienstangeboten profitieren können. Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur

„Die auf Geschäftskunden spezialisierten Anbieter leisten einen ganz beachtlichen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland.“
Dr. Stefan Winghardt,
Head of BT Legal Germany & Austria

FTTH/B

Lasst uns eine spannende, neue Welt echter Glasfaserprodukte kreieren, die das Bewusstsein der Menschen nach der dafür notwendigen Infrastruktur schärft.

Uwe Nickl, Geschäftsführer Deutsche Glasfaser Holding GmbH

Durch eine Frequenzpolitik mit Augenmaß kann das Ziel, Deutschland zum 5G-Leitmarkt zu machen, gelingen.

Valentina Daiber, Director Corporate Affairs der Telefónica Germany GmbH & Co. OHGG

DIENSTE

Der VATM ist seit seiner Gründung vor 20 Jahren ein wichtiger Impulsgeber.

Christian Schmidt MdB, Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur a.D.

Die Erfahrung der vergangenen 20 Jahre seit der Liberalisierung im Telekommunikationsmarkt zeigt, dass der Wettbewerb die entscheidenden Innovationen und die großen Ausbauschritte hervorgebracht hat.

Dr. Christoph Clément, Mitglied der Geschäftsleitung der Vodafone GmbH

5G

Die Geschichte lehrt, dass es gemeinsam besser geht – trotz oder gerade im Wettbewerb.

Dr. Hans-Peter Kohlhammer,
1. Präsident des VATM 1998

Die Digitalisierung ist längst ein gesamtgesellschaftliches Thema und darf nicht mehr nur als Netzausbau- und Regulierungsthema verstanden werden. Brigitte Zypries, Bundesministerin für Wirtschaft und Energie a.D.

GLASFASER

Eine Schlüsselrolle spielt der Satellit bei mobilen Internetzugängen für die Luftfahrt, Schifffahrt, Eisenbahnen und das Transportwesen. Udo Neukirchen, Geschäftsführer von Skylogic Germany GmbH

Wichtige Kennzahlen der Wettbewerbsunternehmen

(Quelle: 19. TK-Marktanalyse Deutschland 2017, Dialog Consult/VATM)

	2016	2017	Veränderung
Umsätze	31,7 Mrd. €	32,6 Mrd. €	+ 02,84 %
Investitionen	3,9 Mrd. €	3,9 Mrd. €	0,00 %
Mit FTTB/H versorgbare Haushalte	2.580.000	3.110.000	+ 20,45 %
• davon Anschlüsse nachfragender Haushalte	753.000	880.000	+ 16,87 %
Anzahl der mit FTTB/H versorgten Haushalte durch Wettbewerber	2.016.000	2.363.000	+ 17,21 %
Anzahl der mit FTTB/H versorgten Haushalte durch die Telekom	564.000	747.000	+ 32,45 %
Internetverkehrsvolumen gesamt (Breitband-Festnetz) pro Jahr	22,3 Mrd. GB	30,8 Mrd. GB	+ 38,10 %
Gesamtvolumen Datenverkehr (Mobilfunk)	902 Mio. GB	1.350 Mio. GB	+ 49,70 %
Verkehrsvolumen geographischer Rufnummern von Telekom-Wettbewerbern (Min/Tag)	92 Mio.	100 Mio.	+ 08,70 %
Anteil dieser geographischen Rufnummern an Servicerrufnummern gesamt	60,5 %	64,5 %	+ 06,61 %

Inhalt

<i>Vorwort, Martin Witt, Präsident des VATM, Vorstandsvorsitzender 1&1 Telecommunication SE</i>	6
<i>Ausblick, Jürgen Grützner, Geschäftsführer VATM</i>	8

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: Wendepunkt für die digitale Zukunft Deutschlands

<i>Grußwort Christian Schmidt MdB, Bundesminister für Verkehr und digitale Infrastruktur a.D.</i>	10
<i>Grußwort Brigitte Zypries, Geschäftsführende Bundesministerin für Wirtschaft und Energie a.D.</i>	11
<i>Grußwort Jochen Homann, Präsident der Bundesnetzagentur</i>	12

-> Gründungsväter und Marktmacher

<i>Interview Dr. Christian Schwarz-Schilling, Bundesminister a.D. für das Post- und Fernmeldewesen / Bundesminister a.D. für Post und Telekommunikation</i>	14
<i>Rückblick Gerd Eickers, 1. VATM-Geschäftsführer und langjähriger Präsident des VATM</i>	16
<i>Rückblick Dr. Hans-Peter Kohlhammer, 1. Präsident des VATM</i>	18
<i>Rückblick Dr. Horst Lennertz, VATM-Präsidiumsmitglied von 1999-2009</i>	19
<i>Interview René Obermann, Vorsitzender des VAM 1995 und 1996, Partner und Managing Director von Warburg Pincus LLC</i>	20
<i>Rückblick Elmar Müller, Sprecher für Post und Telekommunikation der CDU-Bundestagsfraktion, 1990 bis 2002</i>	22
<i>Interview Prof. Klaus-Dieter Scheurle, 1. Präsident der Regulierungsbehörde</i>	23

-> Marktbeobachtung: Rückblicke aus Sicht der Medien

<i>Jürgen Berke, Redakteur Unternehmen und Märkte der WirtschaftsWoche</i>	
<i>Volker Briegleb, Redakteur von heise online</i>	24
<i>Dr. Daniel Delhaes, Korrespondent des Handelsblatts, Berlin</i>	
<i>Thomas Heuzeroth, Reporter der Welt-Gruppe, Berlin</i>	26
<i>Dr. Heide Rohde, Redakteurin der Börsen-Zeitung</i>	
<i>Frank-Thomas Wenzel, Wirtschaftskorrespondent der DuMont Hauptstadredaktion</i>	
<i>Peter Lessmann, Wirtschaftsredakteur der Deutschen Presse-Agentur, 1993-2017</i>	28

Auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft

<i>Bericht aus Berlin: Solveig Orłowski, Leiterin des VATM-Büros Berlin</i>	30
<i>Bericht aus Brüssel: Carolin Proft, Leiterin des VATM-Büros Brüssel</i>	31

-> *Entwicklung auf dem US-amerikanischen Markt*

Statement Dr. Axel Spies, Rechtsanwalt Morgan, Lewis & Bockius, Washington DC, VATM-„, Washington-Office“ 32

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Gastbeitrag Dr. Lars Handrich, Geschäftsführer der DIW Econ GmbH 34

Statement Sebastian Jorns, Expert Regulatory Affairs, 1&1 Telecom GmbH 36

Statement Uwe Nickl, Geschäftsführer Deutsche Glasfaser Holding GmbH 38

Statement Oliver Jansen, Chief Operating Officer (COO) ecotel communication ag 40

Statement Stephan Drescher, Geschäftsführer envia TEL GmbH 41

Statement Thorsten Klein, Christoph Staudt und David Zimmer, Geschäftsführer inexecio GmbH 42

Statement Dr. Christoph Clément, Mitglieder der Geschäftsleitung Vodafone GmbH 44

Statement Michael Cremer, Verkaufsleiter Telekommunikation WINGAS GmbH 46

-> *Kooperationen treiben den Glasfaserausbau*

Statement Benedikt Brandau, Expert Business Development Access, 1&1 Telecom GmbH 48

Statement Norbert Westfal, Sprecher der Geschäftsführung EWE TEL GmbH und der EWE Vertrieb GmbH EWE Tel...50

Statement Jürgen Hermann, Vorstandsvorsitzender der QSC AG 52

Statement Sun Jie, Geschäftsführer ZTE Deutschland GmbH 54

-> *Geschäftskundenmarkt: Das Herzstück der Digitalisierung in Deutschland*

Gastbeitrag Dr. Iris Henseler-Unger, Geschäftsführerin WIK GmbH und WIK-Consult GmbH 56

Statement Walter Denk, Vorsitzender der Geschäftsführung 1&1 Versatel 58

Statement Dr. Stefan Winghardt, Head of BT Legal Germany & Austria 59

-> *Eigenwirtschaftlicher Ausbau muss Basis für Breitbandausbau bleiben*

Statement Wolfram Rinner, Geschäftsführer GasLINE GmbH & Co. KG 60

-> *Zukunftsperspektive Satellitentechnologie*

Statement Udo Neukirchen, Geschäftsführer Skylogic Germany GmbH 62

-> *Fördern, aber richtig: Neue Ideen braucht das Land*

Statement René Saupe, Prokurist net services GmbH & Co. KG 63

Statement Dr. Ernst-Olav Ruhle, Vorstand SBR-net Consulting AG 64

-> *Giga-Idee für Gigabit-Netze: Wie entwickeln sich die Dienste?*

Statement Süleyman Karaman, Geschäftsführer Colt Technology Services GmbH 66

Statement Martina Rutenbeck, Geschäftsführende Gesellschafterin der content4tv GmbH 67

Statements Hans Kühberger, CEO Oclion IPTV Technologies GmbH 68

-> *Im Wettstreit mit den OTT: Wohin bewegt sich der Markt?*

Statement Ralf Straßberger, Geschäftsführer / Country Director Zentral- und Osteuropa, CenturyLink Communications Germany GmbH 70

Statement Sven Wißmann, Manager Telecommunications, Media & Entertainment Sopra Steria Consulting 71

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Gastbeitrag Dr. Horst Lennertz, VATM-Präsidiumsmitglied von 1999-2009, Unternehmensberater 72

Statement Dr. Igor Doktorski, Senior Manager der Allolio&Konrad Consulting GmbH 74

<i>Statement Dr. Marc Schütze, Vorstand Drillisch Netz AG</i>	75
<i>Statement Stefan Koetz, Vorsitzender der Geschäftsführung Ericsson GmbH</i>	76
<i>Statement Rickmann von Platen, Geschäftsführer mobilcom-debitel GmbH</i>	77
<i>Statement Christoph Henkels, Senior Manager Sopra Steria Consulting</i>	78
<i>Statement Valentina Daiber, Mitglied des Vorstands Telefonica Deutschland Holding AG</i>	80
<i>-> Auswirkungen der Zahlungsdiensterichtlinie 2</i>	
<i>Statement Sebastian Böhm, Geschäftsführer DOCOMO Digital Germany GmbH</i>	82
Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung	
<i>Interview Karsten Rudloff, Geschäftsführer next id GmbH</i>	84
<i>Statement Dr. Klaus Harisch, Managing Director Yoummday</i>	86
<i>-> Service-Rufnummern ohne Alternative</i>	
<i>Statement Christian Maar, Vorstandsvorsitzender 11880 Solutions AG</i>	87
<i>-> Künstliche Intelligenz</i>	
<i>Statement Dr. Lutz Reingen, Head of Key Account Management coeo Inkasso GmbH</i>	88
<i>Statement Thomas Lang, CEO dtms GmbH</i>	90
<i>Statement Christian Plätke, Geschäftsführer telegra GmbH</i>	92
<i>-> Symphony: Digitaler Marktplatz</i>	
<i>Gastbeitrag Online-Plattform</i>	94
Verbraucherschutz, Datensicherheit und Customer Care	
<i>Statement Ralf Straßberger, Geschäftsführer / Country Director Zentral- und Osteuropa, CenturyLink Communications Germany GmbH</i>	96
<i>Statement Darius Gawenda, Senior Consultant valantic IBS GmbH</i>	97
Themen, die den Markt bewegen	
<i>Statement Andreas Gaber, CTO, alladin-IT</i>	98
<i>Statement Lars Overdiek, Geschäftsführer meliorate GmbH</i>	99
Markt, Meinung und Entwicklung	
<i>Dr. Florian Pagenkemper, Rechtsanwalt und geschäftsführender Gesellschafter bei KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim Rechtsanwalts-gesellschaft mbH</i>	100
<i>Ingo Hentschel, Prokurist nexnet GmbH</i>	101
Kommunikation	
<i>Corinna Keim, Leiterin Kommunikation und Presse des VATM</i>	102
Der VATM	
<i>Der Verband stellt sich vor</i>	104
<i>Das Präsidium des VATM</i>	106
<i>Das erweiterte Präsidium des VATM</i>	110
<i>Geschäftsstelle und Ansprechpartner</i>	114
<i>Die Mitgliedsunternehmen des VATM</i>	116



Martin Witt

Präsident des VATM,
Vorstand der 1&1 Drillisch AG und
Vorstandsvorsitzender der
1&1 Telecommunication SE

Vorwort Mit Mut voran

„Fasse Dich kurz“ – diese Aufforderung prangte früher an den Telefonzellen. Heutzutage ist Telefonieren für jeden erschwinglich. Der Liberalisierung des Marktes sei Dank! 20 Jahre ist es her, dass der Startschuss für die Öffnung des Festnetz-Telekommunikationsmarktes in Deutschland fiel. Am 1. Januar 1998 nahm die Bundesnetzagentur als Regulierungsbehörde in Bonn ihre Arbeit auf. Im selben Monat startete der VATM. Heute hat sich ein gesundes Wettbewerbsfeld entwickelt, von dem Endkunden und Unternehmen in Deutschland profitieren.

Durch die Liberalisierung hat sich eine Vielfalt von Angeboten entwickelt. Der Endkunde hat die freie Wahl, die Qualität wurde erheblich gesteigert. Die Preise sind deutlich gesunken. In den Anfangsjahren hat eine Übertragungsgeschwindigkeit von zwei Mbit/s für Geschäftsleute noch 3.000 Mark pro Monat gekostet. Die Entwicklung ist also enorm. In einer Welt von Flatrates und zugleich technologischen Innovationen wird die TK-Branche immer mehr zum Innovationstreiber auch in anderen Wirtschaftszweigen. Unsere Branche ist schon lange nicht mehr „nur“ für Telefon und Internet zuständig. Dies gilt mehr denn je auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft!

Wir brauchen nun in Deutschland den Mut, voll auf Gigabit zu setzen, um die Zukunft des Wirtschaftsstandorts Deutschland zu sichern. Wir dürfen hier nicht weiter an Boden verlieren. Wir müssen uns jetzt auf den Weg machen. Wir müssen konsequent den Glasfaserausbau bis zum Haus/zum Endkunden (FTTB/FTTH) vorantreiben. Wir müssen vor allem auch auf dem Land bauen. Zum Wohle der Wirtschaft und vor allem für die Verbraucher brauchen wir Wettbewerb. Wettbewerb sichert Innovation, Qualität und gute Endkundenpreise. Hierfür wird sich der VATM als ältester und im Übrigen einziger

Wettbewerbersverband, der alle zentralen Bereiche wie Festnetz, Mobilfunk und innovative Dienste umfasst, weiterhin mit voller Kraft einsetzen.

Die Politik hat verstanden und den Koalitionsvertrag entsprechend gefasst – ohne sogenannte Regulierungsferien für den Ex-Monopolisten Telekom. Es muss Anreize für regionale wie bundesweite Unternehmen gleichermaßen geben – mit diskriminierungsfreiem Netzzugang, der schnelle Netze und Innovationswettbewerb überall bringt, auch auf dem Land. Regulierung soll es nur geben, wo es wirklich erforderlich ist, aber dann auch schnell und verlässlich. Der VATM begrüßt dies ausdrücklich und wird die Umsetzung dieses Ziels mit Rat und Tat begleiten. Dabei leitet uns immer die Frage, wie es gelingen kann, größtmöglichen Nutzen für die deutsche Wirtschaft und für die Verbraucher zu generieren.

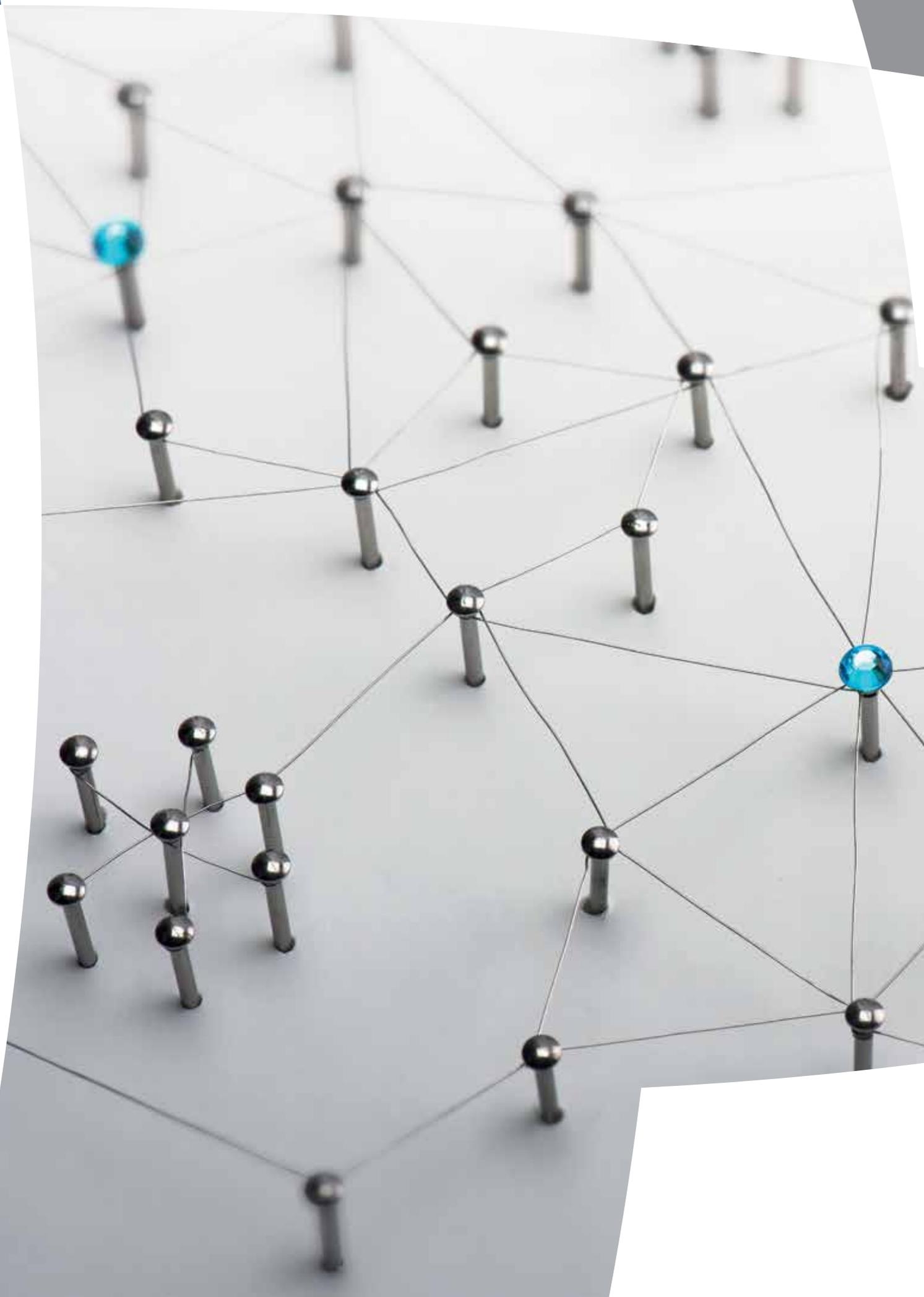
Von diesen Herausforderungen und Chancen zeugt das Jahrbuch. In guter Tradition bietet es eine umfassende Bilanz und einen Ausblick für Telekommunikation und Dienste in Deutschland. Schwerpunkte dieser Ausgabe sind vor allem der Rückblick auf 20 Jahre Liberalisierung und 20 Jahre VATM sowie ein Ausblick auf den dringend erforderlichen Weg zur Gigabit-Gesellschaft, damit wir für die Zukunft gerüstet sind.

Wie immer möchten wir mit diesem Jahrbuch auch zum weiteren Diskurs und konstruktiven Dialog anregen.

Ich wünsche Ihnen eine spannende und interessante Lektüre.

Ihr

 Martin Witt





Jürgen Grütner
Geschäftsführer des VATM

Ausblick

Was die neue Bundesregierung leisten kann und leisten muss

Neue Bundesregierung – neues Glück? Ehrlich gesagt – ja: Der Koalitionsvertrag ist wirklich besser als vor vier Jahren, die wichtigen Ziele sind richtig gesetzt und über „Details“ wird man reden müssen. Da die alte Bundesregierung nicht den Mut hatte, rechtzeitig vor 2018 verbindliche neue Ziele für den Breitbandausbau mit der Branche abzustimmen, sind zum Beispiel die vom VATM schon 2015 eingeforderten Ziele nun – drei Jahre zu spät – schwerlich zu erreichen.

Verständlich ist der Wunsch, 40.000 Schulen, Zehntausende Gewerbegebiete und andere „sozioökonomische Treiber“ sogar noch deutlich vor dem Jahr 2025 mit Gigabit-Anschlüssen zu versorgen. Das macht die Ausbauplanung aber noch komplizierter. Denn in einzelnen Straßenzügen und einzelnen Gebäuden isoliert Glasfaser zu verlegen, wäre nicht nur sehr teuer, sondern angesichts ohnehin knapper Tiefbaukapazitäten auch ineffektiv. Der Koalitionsvertrag darf nicht zu einem Wunschkonzert mit möglicherweise unwirtschaftlichen und unklaren Ausbaupflichtungen werden, an dessen Ende dann gar Versorgungsansprüche stehen.

Die Aufgabe, die vor uns liegt, ist anspruchsvoll. Dass wir „dank“ Vectoring-Einsatz bei 50- und 100-Mbit/s-Anschlüssen europaweit bald einen Spitzenplatz einnehmen, mag sein, gleicht aber einem Pyrrhussieg. Denn dies wird die anstehende Migration auf echte FTTH/H-Anschlüsse noch zusätzlich erschweren.

Damit wir weiterhin zu den führenden Wirtschaftsnationen gehören und gerade die innovativsten Unternehmen samt Arbeitsplätzen nicht abwandern, können wir aber nicht warten, bis alle Unternehmen und Bürger Hochleistungsnetze brauchen und auch bezahlen.

Daher ist es richtig, nicht länger der Verzögerungspolitik des Unternehmens zu folgen, das seinen Ausbau nach dem heutigen Bedarf richtet, die heutige Nachfrage bemängelt und erklärt, vorrangig weiter auf Übergangstechnologien zu setzen. Nicht Regulierungsferien oder ein Quasi-Ausbaumonopol mit weniger Wettbewerb, sondern gerade mehr Wettbewerb wird den Ausbau endlich beschleunigen und die innovativsten Dienste auf die Netze bringen. Denn eines ist sicher: Sobald das Geschacher um Regulierungsferien ein Ende hat, wird gebaut werden – auch von der Telekom und gerade dort, wo Kundenverluste dank Wettbewerb drohen. Schwierig wird es im ländlichen Bereich oder im HVT-Nahbereich, wo nur ein Unternehmen – meist die Telekom – VDSL bzw. Vectoring einsetzt.

Kluge Politik setzt primär auf eigenwirtschaftlichen Ausbau, bessere Ausschreibungsmechanismen und auf eine deutlich effizientere Förderung. Open Access ist dabei das zentrale Element, damit unsere Wirtschaftsunternehmen – über 60 Prozent der DAX-Unternehmen werden von den Wettbewerbern versorgt – auch auf zukünftigen Glasfasernetzen weiterhin den Diensteanbieter ihres Vertrauens auswählen können.

Die Politik hat dies verstanden. Dort wo zukünftig faire Verträge für die Marktteilnehmer bestehen, kann Regulierung zurückgefahren werden – ein ehrlich gemeintes Angebot an die Telekom. Aber bei Verstößen muss der Regulierer den Wettbewerb und die Angebote sichern, die für Industrie, Mittelstand und Bürger in Zukunft so wichtig sind.

Das Konzept ist fair – fair für alle, die sich an Marktregeln halten. Es erlaubt Preise, die Investitionen kalkulierbar machen, sichert aber

genauso die Innovationen auf den Netzen, die der Kern der Digitalisierung und unseres Wohlstandes in Zukunft sein werden.

Bei der Migration zu Glasfasernetzen wird man sehr genau darauf achten müssen, dass Technologiewechsel nicht zu gezielten oder manchmal auch ungewollten Wettbewerbsnachteilen führen. Die TAL ist nicht mehr die Mutter aller Vorleistungen, sondern einstweilen die Großmutter. Neue hochbitratige Zugänge entscheiden zukünftig über die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter, die unsere Wirtschaft nicht nur bundesweit, sondern weltweit mit hochspezialisierten Diensten im ITK-Bereich versorgen.

Und wir werden eine Politik brauchen, die optimale Qualität im Mobilfunk schafft. Es darf nicht darum gehen, maximale Versteigerungserlöse zu erzielen, sondern Investitionsmittel für den schnellen 5G-Ausbau frei zu machen. Auch hier muss die Wettbewerbsintensität gesichert werden. Versorgungsaufgaben können nicht beliebig in die Höhe getrieben werden. Wo der Ausbau unwirtschaftlich ist, muss über Förderung nachgedacht werden, die bestmögliche Synergien zwischen Mobilfunk und Festnetz erzielt.

Der neue Minister für Verkehr und digitale Infrastruktur, Andreas Scheuer, übernimmt eine Mega- oder besser Giga-Baustelle. Es dürfen nicht länger Glasfaserkilometer statt Glasfaseranschlüssen gezählt werden. Schluss mit Zahlenspielen und Milliardenversprechen, her mit belastbaren Konzepten.

Jetzt heißt es, gemeinsam aufzuholen und die Telekom mitzureißen – im besten Sinne des Wortes.



Um die richtigen Weichenstellungen für den Ausbau von Gigabit-Netze debattierten Gäste aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft gemeinsam mit BearingPoint, einer der bedeutenden Unternehmensberatungen, beim VATM-Tele-Kompass Berlin-Mitte im Dezember 2017. „Wo steht Deutschland im europäischen und internationalen Vergleich und wie kann es gelingen, unser Land möglichst schnell aus dem Kupfer- ins Gigabit-Zeitalter zu bringen?“ war dabei die wichtigste Fragestellung. (Foto: Beatrice Staib)

Die Anforderungen an die künftige Breitbandpolitik formulierte der VATM gemeinsam mit den deutschen Telekommunikationsverbänden ANGA, BREKO und BUGLAS sowie dem FTTH Council Europe auf dem dritten Symposium „Der Weg in die Gigabit-Gesellschaft“ im September 2017 in Berlin. VATM-Präsident Martin Witt betonte gemeinsam mit den Präsidenten der beteiligten Verbände: „Deutschland, die stärkste Volkswirtschaft Europas, braucht flächendeckend Gigabit-Netze als zentrale Zukunftsinfrastruktur.“ (Foto: Beatrice Staib)



Spannende Diskussionen bot der Breitbandtag auf der ANGA COM 2017. Zum zweiten Mal hatte die Messe einen ganzen Tag der Breitbandentwicklung in Deutschland gewidmet. Die Frage „Fit für Gigabit: Was bringen DigiNetz-Gesetz und Co?“ stand dabei im Mittelpunkt des Strategiepanels, zu dem ANGA und VATM geladen hatten.



Christian Schmidt MdB
Bundesminister für Verkehr und
digitale Infrastruktur a.D.

Grußwort

Die Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarktes ist eine Erfolgsgeschichte

Alle paar Jahrzehnte prägen oder formen Innovationen ganze Gesellschaften grundlegend. Die Elektrifizierung, das Automobil und das Telefon hatten diese Wucht. Heute ist es die Digitalisierung. Der Staat muss die Bedeutung dieser Technologien erkennen und dafür sorgen, dass alle daran teilhaben und davon profitieren. Nur dann entstehen Wachstum, Wohlstand und Arbeit für alle. Die grundlegende Voraussetzung dafür ist eine moderne Infrastruktur: Stromnetze, Straßen, Fernsprechkabel, Funkfrequenzen und jetzt Breitband.

Mit der 1998 abgeschlossenen Öffnung des Telekommunikationsmarktes haben wir auf eine solche Entwicklung reagiert und den Weg für vielfältige Telekommunikationsdienstleistungen frei gemacht. Dadurch konnte sich eine technologische Dynamik entfalten, die unsere gesamte Gesellschaft erfasst hat. Das Smartphone ist mittlerweile das Symbol für diesen Fortschritt. Doch das Angebot ist viel breiter: Die Menschen können tagtäglich zu Hause, unterwegs und am Arbeitsplatz hautnah erleben, was die Internet-, Fernseh- und Telefonie-Dienste heute leisten. Das zeigt: Die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes in Deutschland ist unbestritten eine Erfolgsgeschichte.

Der VATM ist dabei seit seiner Gründung vor 20 Jahren ein wichtiger Impulsgeber und hat die Wettbewerbsentwicklung, die EU-weite Harmonisierung der rechtlichen Vorgaben und die Überarbeitungen des Telekommunikationsgesetzes aktiv begleitet. Er beteiligte sich auch von Anfang an daran, den flächendeckenden Breitbandausbau in Deutschland voranzutreiben – vor allem auch als Mitglied der Netzallianz Digitales Deutschland. Wir haben dabei viel erreicht und konkrete Maßnahmen für den Breitbandausbau entwickelt. Die Unternehmen in der Netzallianz haben jährlich rund acht Mil-

liarden Euro in den Netzausbau investiert. Der Bund hat in Abstimmung mit der Netzallianz ein Förderprogramm für den Breitbandausbau mit 4,4 Milliarden Euro für unterversorgte Regionen gestartet. Und wir haben ein Gesetz (DigiNetzG) verabschiedet, das bestehende Infrastruktur für den Glasfaserausbau öffnet und eine Glasfaser-Auflage für den Bau neuer Wohn- und Gewerbegebiete sowie Baumaßnahmen an Verkehrsinfrastruktur vorschreibt. Die Bilanz: Wir haben heute den dynamischsten Glasfaserausbau Europas.

Uns war dabei immer klar: Eine Netzgeschwindigkeit von 50 Mbit pro Sekunde kann nur ein Etappenziel sein. Die Digitalisierung schreitet mit großer Dynamik voran – und das Internet der Dinge steht bereits in den Startlöchern. Die notwendige Infrastruktur dafür sind Glasfaser und das mobile Echtzeitinternet 5G. Deshalb haben wir uns bereits im vergangenen Jahr eine Strategie gegeben, mit der wir bis 2025 eine gigabitfähige konvergente Infrastruktur in Deutschland errichten – inklusive des dynamischen Aufbaus von 5G. Im Koalitionsvertrag ist vereinbart, dass die Bundesregierung dafür zehn bis zwölf Milliarden Euro in die Hand nehmen wird.

Das ist ein starkes Signal für den Standort Deutschland und wichtiger Meilenstein auf dem Weg zu einem digitalen Leistungszentrum.

Ich bin überzeugt: Der VATM wird auch auf diesem Weg einen entscheidenden Beitrag leisten – ähnlich wie in den vergangenen beiden Jahrzehnten.

Ich gratuliere ganz herzlich zum 20. Jubiläum!

Ihr
Christian Schmidt MdB

Grußwort

Gigabit-Gesellschaft 2025 – Herausforderungen für die Digitalisierungspolitik

Die Digitalisierung verändert unser Land rasant. Sie schafft eine Investitions- und Innovationsdynamik in bisher ungekanntem Ausmaß. Wirtschaft, Gesellschaft und Politik – alle sind jetzt gefragt, damit wir uns auch in der digitalen Welt als führende Industrienation erfolgreich behaupten. Für die Telekommunikationsbranche ergeben sich hieraus erhebliche Wachstumschancen.

Auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft benötigt Deutschland einen modernen Ordnungsrahmen, der es uns erlaubt, die Potenziale der Digitalisierung für alle nutzbar zu machen, und zugleich „Strukturbrüche“ vermeidet.

Ein Schwerpunkt der Arbeit des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie in der letzten Legislaturperiode lag deshalb darauf, eine digitale Ordnungspolitik zu entwickeln. Anknüpfend an die Digitale Agenda haben wir mit der Digitalen Strategie 2025 ein umfassendes Konzept vorgelegt und mit einem Grün- und Weißbuchprozess im Austausch mit der Branche weiterentwickelt.

Unser Ziel ist ein moderner Ordnungsrahmen, der über alle Ebenen fairen Wettbewerb fördert. Er muss Anreize setzen für eine zukunftsweisende Datenökonomie und für international wettbewerbsfähige digitale Infrastrukturen – gerade auch in ländlichen Räumen. Außerdem muss er die Teilhabe aller Menschen am Wachstum ermöglichen und zu einem souveränen, demokratischen Umgang mit innovativen Technologien befähigen.

Um weiterhin in der ersten Liga mitzuspielen, brauchen wir außerdem eine digitale Infrastruktur von Weltklasse. Die neue Bundesregierung wird deswegen das Ziel eines flächendeckenden Ausbaus von Gigabit-Netzen bis

2025 mit höchster Priorität in Angriff nehmen müssen. Der Großteil der Investitionen muss dabei aus der Privatwirtschaft kommen. Deshalb brauchen wir regulatorische Rahmenbedingungen, die Investitionsanreize stärken und kooperative Ansätze unterstützen.

Zur Begleitung der digitalen Transformation wird derzeit die Einrichtung einer Digitalagentur geprüft. Als Think Tank könnte sie den Digitalisierungsprozess nicht nur analysieren, sondern Wirtschaft und Verbraucherinnen und Verbraucher auch informieren. Außerdem könnte sie Digitalisierungsmaßnahmen flankieren und die Ressorts der Bundesregierung sowie die parlamentarischen Gremien bei digitalpolitischen Themen unterstützen.

Dieses Jahrbuch zum 20-jährigen Bestehen des VATM ist ein wichtiger Beitrag zur aktuellen Diskussion um die Gigabit-Gesellschaft und deren Herausforderungen für die Digitalisierungspolitik. Es ist gut, dass dabei auch die Anwendungsseite berücksichtigt wird. Die Digitalisierung ist längst ein gesamtgesellschaftliches Thema und darf nicht mehr nur als Netzausbau- und Regulierungsthema verstanden werden.

Ich wünsche Ihnen eine interessante Lektüre.

Brigitte Zypries



Brigitte Zypries

Bundesministerin für Wirtschaft und Energie a.D.



Jochen Homann

Präsident der Bundesnetzagentur
(Foto: Laurence Chaperon)

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: *Wendepunkt für die digitale Zukunft Deutschlands*

Gastbeitrag 20 Jahre Öffnung des TK-Marktes – Wettbewerb als Entdeckungsverfahren

Die vollständige Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes vor 20 Jahren war ein großer Schritt ins Ungewisse. Seinerzeit konnte niemand all jene Entwicklungen vorhersehen, die seither eine beispiellose Wettbewerbsdynamik hervorgebracht haben. Viele waren anfangs davon ausgegangen, dass die sogenannte Price-Cap-Regulierung der Endkundenmärkte erst allmählich dazu führen würde, dass Kunden sukzessive von steigender Effizienz und sinkenden Preisen würden profitieren können. Aber schon in der ersten Phase nach der Marktöffnung stellte sich heraus, dass der Wettbewerb – auf Grundlage einer klar ausgerichteten Vorleistungsregulierung – viel effektiver und schneller zu einem marktlichen Preis-Leistungs-Verhältnis zugunsten der Verbraucher führte, als dies durch eine bloße Monopolkontrolle erfolgt wäre.

Die zweite Phase der Marktentwicklung war unter anderem dadurch geprägt, dass die Kunden binnen kürzester Zeit ihre Nutzungsgewohnheiten grundlegend veränderten: Zunächst brauchten sie dank Flatrates beim Telefonieren nicht mehr auf die Uhr zu schauen. Dann gewann die Telefonie über den Mobilfunk und das Versicken kurzer Textnachrichten immer mehr an Bedeutung. Mittlerweile haben neue Kommunikationsdienste die SMS schon wieder weitgehend verdrängt und die Rolle der klassischen Telefonie relativiert.

Gleichzeitig ist innerhalb nur weniger Jahre der Internetzugang zum zentralen Telekommunikationsangebot geworden. Während die Nutzer anfangs schmalbandige Verbindungen noch als ausreichend empfunden haben, hat sich die als erforderlich angesehene Bandbreite in weniger als zwei Dekaden von 56 kbit/s auf 50 Mbit/s fast vertausendfacht. Getrieben ist diese Entwicklung vor allem durch audio-visuellen

Austausch und Streaming multimedialer Inhalte. Dies gilt sowohl für das Festnetz als auch für das Mobilfunknetz, da die Dienste zunehmend auch ortsungebunden genutzt werden.

In dieser Phase des liberalisierten Telekommunikationsmarktes, in der die Unternehmen gefordert waren, ihr ursprünglich auf Telefonie ausgerichtetes Geschäftsmodell grundlegend zu modifizieren, wurde die Überlegenheit des Wettbewerbs als Entdeckungsverfahren auf der Diensteebene besonders deutlich, während auf der Infrastrukturseite die Meinungen auseinandergehen. Die Unternehmen haben mit technologischen Innovationen und kundenorientierten (Bündel-)Angeboten flexibel auf die immer wieder neuen Anforderungen der Nutzer und die Erfordernisse einer konvergenten Leistungsbereitstellung reagiert.

All diese Entwicklungen hätten ganz sicher nicht auf diese Weise gemeistert werden können, wenn man versucht hätte, diesen Prozess staatlich zu steuern. Denn weder wären dann die hierfür erforderlichen technischen Weichenstellungen so effizient vorgenommen worden, noch wäre es ohne den Markt gelungen, den sich durch die Bedürfnisse von Wirtschaft und Verbrauchern sehr dynamisch wandelnden Herausforderungen mit der nötigen Geschwindigkeit nachzukommen.

Deshalb war es gut, dass das Regelwerk zu Beginn einen Rahmen vorgegeben hat, innerhalb dessen sich Wettbewerb auf der Diensteebene und auf der Infrastrukturebene produktiv entwickeln konnte. Die rechtlichen Randbedingungen waren nicht darauf ausgerichtet, eine bestimmte vorgezeichnete Entwicklung des Marktes voranzutreiben, sondern vielmehr geeignet, unterschiedliche Geschäftsmodelle mit ihren jeweiligen Stärken zur Entfaltung

kommen zu lassen. Um diese Erfolgsgeschichte fortschreiben zu können, sollte der regulatorische Rahmen Marktstrukturen und -ergebnisse auch weiterhin ergebnisoffen dem Wettbewerbsprozess überlassen.

Mit Blick auf den nun bevorstehenden Ausbau gigabitfähiger Infrastrukturen stehen wir, wie vor 20 Jahren, erneut vor einem großen Schritt ins Ungewisse. Die künftige Entwicklung sowohl der Nachfrage- als auch der Angebotsseite ist unsicher. Während der Fokus zu Beginn der Marktöffnung darauf lag, durch Zugangsgewährung insbesondere den Wettbewerb auf der ehemaligen Monopolinfrastruktur in Gang zu bringen, geht es nun zunächst einmal darum, den regulatorischen Rahmen so auszugestalten, dass trotz der bestehenden Unwägbarkeiten neue hochleistungsfähige Netze entstehen. Dazu muss es gelingen, die nötigen marktlichen Anreize für Investitionen zu gewähren und gleichzeitig den chancenreichen Wettbewerb zu erhalten.

Niemand kann vorhersehen, wie sich Marktstruktur und -ergebnisse entwickeln werden. Im Gegensatz zu anderen Netzsektoren ist die Frage, welche Netzteile die Eigenschaften eines natürlichen Monopols aufweisen und damit Regulierungskandidaten sind, höchst komplex. Die Antwort hängt unter anderem von Dichtevorteilen sowie mitnutzbaren baulichen Anlagen bzw. Leerrohren ab. Auch die bereits bestehenden TV-Kabelnetze und die Entwicklung der Mobilfunknetze hin zu 5G spielen eine wichtige Rolle. Viele dieser Einflussfaktoren erfordern eine regional differenzierte Betrachtung und sprechen prinzipiell für heterogene Wettbewerbsbedingungen. Vor diesem Hintergrund wird es darauf ankommen, verlässliche und vorhersehbare regulatorische Rahmenbe-

dingungen zu definieren, die neben der erforderlichen Planungssicherheit auch Raum für unterschiedliche Entwicklungspfade bieten. Dabei gilt mit Blick auf die notwendigen Investitionen in eine zukunftstaugliche Netzinfrastruktur der Grundsatz: Regulierung – wenn überhaupt – dort, wo sie zwingend ist.

Sofern sektorspezifische Regulierung als erforderlich angesehen wird, ist es unsere Aufgabe als Regulierer, einerseits investierenden Unternehmen die nötigen Freiheitsgrade bzw. Preissetzungsspielräume zu ermöglichen, um die gigabitfähigen Infrastrukturen in angemessener Zeit amortisieren zu können. Hierzu muss die erst sukzessive wachsende Zahlungsbereitschaft der Kunden für sehr hohe Bandbreiten adressiert und – ggf. regional unterschiedlichen – Investitionsrisiken Rechnung getragen werden können. Diese Möglichkeiten sollen regulatorisch grundsätzlich nicht beschnitten werden, weil marktconforme Anreize für einen zügigen Roll-out von Hochgeschwindigkeitsnetzen essentiell sind. Gleichzeitig ist aber auch sicherzustellen, dass die Kunden weiterhin von einer Vielfalt von Dienstangeboten profitieren können. Dazu wird es auch zukünftig auf offene Netze ankommen, zu denen Dritte zu fairen, angemessenen und nicht-diskriminierenden Bedingungen Zugang erhalten, um im Wettbewerb auf Augenhöhe bestehen zu können.

Um dies zu erreichen, wird die Bundesnetzagentur auch mit Blick auf die Errichtung neuer hochleistungsfähiger Netze an ihrem wettbewerblichen Leitbild festhalten. Denn auch heute – 20 Jahre nach der Marktöffnung – wird der Wettbewerb in seiner Rolle als Entdeckungsverfahren gebraucht.



Dr. Christian Schwarz-Schilling

Dr. Christian Schwarz-Schilling (CDU) war von 1982 bis 1992 Bundesminister für das Post- und Fernmeldewesen / Bundesminister für Post und Telekommunikation. Unter seiner Leitung wurde in Deutschland das Kabelfernsehen eingeführt, das Privatfernsehen zugelassen und der Mobilfunk nach dem Standard GSM eingeführt. Schwarz-Schilling stellte die entscheidenden Weichen für das Ende des Telekommunikations-Monopols und die rasante Entwicklung des Wettbewerbs auf einem liberalisierten TK-Markt. Bis heute begleitet er die Branche in beratender Funktion.

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: Gründungsväter und Marktmacher

Interview

Wettbewerb, Netzneutralität und der faire Netzzutritt: Für jeden Kunden unverzichtbar

VATM: Als zuständiger Minister für Post und Telekommunikation haben Sie, Herr Dr. Schwarz-Schilling, schon früh erkannt, dass mit der Entwicklung neuer Technologien auch ein wirtschaftlicher Strukturwandel einhergehen muss. Konnten Sie sich damals vorstellen, dass der Markt eine solche Dynamik entwickeln würde?

Dr. Christian Schwarz-Schilling: Dass neue Technologien einen großen wirtschaftlichen Strukturwandel mit sich bringen, ist ohne Zweifel richtig und zutreffend. Der Blick in die vergangene menschliche Geschichte lässt hier keine Zweifel offen. Man denke nur an die Erfindung der Dampfmaschine, der Eisenbahn, der Elektrizität, der Autos und der Flugzeuge. Bei den Erfindungen der Kommunikationstechnologie ist ein jeweils riesiger Schub für die Veränderung der menschlichen Gesellschaft ausgelöst worden.

Denken Sie an die Erfindung der verschiedenen Schriften, des weiter entwickelten Buchdrucks und heute an die elektronischen Medien mit ihren elektronischen, optischen bzw. in Lichtjahren berechneten Entfernungen und der damit zusammenhängende Wandel unseres Denkens und Tuns. Mit der Entdeckung der Elektrizität, des Telefons und den Instrumenten der Optik war eine solche Dynamik durchaus voraussehbar.

VATM: Hatte man sich den Markt nicht ein wenig überschaubarer vorgestellt?

Schwarz-Schilling: Nein – keineswegs. Wenn man eine große Industrienation ist und die Umsetzung vieler technischer Erfindungen mit den dazugehörigen Technologien in der Praxis versäumt, schafft man zwangsläufig unübersehbare Lücken der Volkswirtschaft.

VATM: Wie kein anderer stehen Sie für die erfolgreiche Liberalisierung des TK-Marktes und sind bis heute der Branche eng verbunden. Was ist aus heutiger Sicht damals hervorragend gelöst worden?

Schwarz-Schilling: Zunächst vielen Dank für Ihr Kompliment betreffs meiner Bemühungen über die erfolgreiche Liberalisierung des TK-Marktes. Ich glaube, dass wir damals zunächst die Prioritäten der gegenwärtigen Aufgaben von Post und Telekom nachhaltig geklärt haben, mit der richtigen Reihenfolge die Aufgaben ausgewählt und dann mit Volldampf in Angriff genommen haben. So mussten wir in der ersten Legislaturperiode, beginnend 1983-1987, mit einer beispiellosen technischen Aufholjagd beginnen und diese auf das richtige Gleis setzen.

Zum Beispiel: Schaffung der Standards für Fax-Geräte, um damit schnell die globale Nutzung zu ermöglichen; Umsetzung des ISDN-Standards zu einer weltweiten Gültigkeit inklusive der USA und Japans und damit der weltweite Aufbruch entsprechender Technologien und Geräte des Schmalbands; bezahlbare Hausverkabelung mit Kupfer-Koaxialkabel, die die technische Voraussetzung für eine Vielfalt von Rundfunk- und Fernsehfrequenzen ermöglichte und damit die rechtlichen Voraussetzungen geschaffen hat für die Einführung von Privatprogrammen in Rundfunk und Fernsehen; die Schaffung der Nutzung privater Datenleitungen; Fixierung von Rundfunk- und Fernmeldesatelliten im Orbit, welche die Behinderung der Einspeisung von Rundfunk- und Fernsehprogrammen in die verkabelten Netze ermöglichten und die Behinderung dieser Programme durch rückständige Maßnahmen einiger Bundesländer endgültig beseitigte.

VATM: Was hat man nicht vorhergesehen oder falsch eingeschätzt? War es richtig, auf Koax-Netze zu setzen und nicht parallel auch den Glasfaserausbau weiter voranzutreiben?

Schwarz-Schilling: Sie haben recht, man hat nicht vorausgesehen, dass man in der nächsten Generation – das heißt ca. 30 Jahre später – praktisch jeden deutschen Haushalt an ein Breitbandnetz mit Hin- und Rückkanal und Stern-Konfiguration vernetzen muss. Da das Glasfasernetz mit notwendigen optoelektronischen Wandlern damals noch zu teuer war, um einen Massenmarkt für den Anschluss von Rundfunk- und Fernsehprogrammen zu finanzieren, war die Hausverkabelung mit den Kupfer-Koaxialkabeln damals dreimal billiger als die Glasfaser-Technik.

Zweifellos wäre es wünschenswert gewesen, wenn man systematisch gleich Leerrohre mitverlegt hätte, um in späterer Zeit den Einstieg nicht nur bei den Fernleitungen in Glasfaser, sondern auch bei der Hausverkabelung mit entsprechender Breitbandtechnologie besser gerüstet zu sein. Etwa in der zweiten Hälfte der 90er-Jahre wäre der konkrete Einstieg mit Glasfaser und der entsprechenden Breitbandtechnologie durchaus sinnvoll gewesen, zumal die kräftige Computerisierung mit hohen Datenströmen und einer immer höheren Anzahl von Nutzern sowohl im geschäftlichen, aber auch besonders im privaten Verkehr immer deutlicher zu Buche geschlagen hatte.

VATM: Der TK-Markt entwickelt sich so rasant wie kaum eine andere Branche, getrieben vom

technologischen Fortschritt und Innovationen, die weltweit unmittelbar und in großem Maße genutzt werden. Sind wir heute in Deutschland auf dem richtigen Weg?

Schwarz-Schilling: Ich glaube schon, dass wir auf dem richtigen Weg sind. In einer Marktwirtschaft sind die Schaffung oder die Aufrechterhaltung von Wettbewerb, von Netzneutralität und der faire Netzzutritt für jeden Kunden unverzichtbar. Dabei müssen die technologischen Entwicklungen, sowohl von den jeweiligen privaten Wettbewerbern als auch von den staatlichen institutionellen (auch kommunalen!) Betrieben, im Auge behalten werden.

Das geht nicht ohne die ständige Anpassung der Netze und der Weiterentwicklung entsprechender Endgeräte (Hardware) sowie die dazugehörige Regulierung.

Dabei muss Gegenwart und voraussehbare Zukunft gerade von staatlicher Regulierung rechtzeitig erkannt und konfiguriert werden, um den Zeitpunkt für die volkswirtschaftliche Nutzung neuer Entwicklungen nicht zu verpassen. Gerade dort, wo es sich um den Ausbau entsprechender neuer Technologien handelt, ist die Kombination von ineinandergreifenden Innovationen zu kompliziert, um auf eine moderne und kluge Regulierung zu verzichten. Wir haben heute eine Unzahl neuer Phänomene, die mit dem Netz und mit dem Mobilfunk zu tun haben, die aber eher einer präziseren und schärferen Kontrolle durch Regulierung unterworfen werden müssen, als dieses in vielen Bereichen heute der Fall ist.

„Eine Unzahl neuer Phänomene, die mit dem Netz und mit dem Mobilfunk zu tun haben, müssen eher einer präzisen und scharfen Kontrolle durch Regulierung unterworfen werden.“



Gerd Eickers

1. Geschäftsführer und langjähriger Präsident des VATM.

Gerd Eickers ist Mitgründer der QSC AG, Köln. Er trieb 1998 die Gründung des VATM maßgeblich voran. Als Präsident stand er dem Verband von 2005 bis 2013 vor. Eickers ist heute Mitglied im Aufsichtsrat der QSC AG.

Der VATM entstand 1998 aus der Fusion des Verbands für Telekommunikation und Mehrwertdienste (VTM) mit dem Verband für Telekommunikationsdienste (VAT). Der Zusammenschluss der beiden Verbände vollzog sich am 1. Januar 1998, dem Tag der vollständigen Liberalisierung des TK-Marktes, und zielte darauf, ein starkes Gegengewicht zum Ex-Monopolisten Deutsche Telekom zu bilden.

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: Gründungsväter und Marktmacher

Gastbeitrag

Wettbewerb machte die Liberalisierung zu einer Erfolgsstory

In den 90er-Jahre des letzten Jahrhunderts starteten viele junge, begeisterte und engagierte Unternehmen in einen neuen liberalisierten Markt – allen voran die Mobilfunker. Wir alle sahen die großen Möglichkeiten, die sich für Start-ups und mutige Unternehmer boten, und wir hatten auch schon eine Ahnung davon, welche spannenden technologischen Entwicklungen die Wirtschaft in den kommenden Jahren geradezu revolutionieren sollten. Wir wollten diese Chancen ergreifen und wir wollten die Zukunft mitgestalten.

Trotz dieser Aufbruchsstimmung in einen neuen Markt war uns von Anfang an klar, dass wir nur gemeinsam etwas bewegen konnten. Die zentralen Markt- und Regulierungsfragen wurden natürlich nicht in Harmonie und Eintracht gelöst. Es war das klare Ziel des wirtschaftlich starken und einflussreichen ehemaligen Monopolisten, seine Marktmacht zu wahren – was ja nicht verwunderlich war. Und er bekam reichlich Unterstützung – genau von der Seite, die sich eigentlich für Wettbewerb entschieden hatte – aus Teilen der Politik.

Unvergessen ist mir in diesem Zusammenhang eine der ersten Anhörungen im Jahr 1994 im damaligen Bundesministerium für Post und Telekommunikation – also noch vor Gründung des VATM. Es ging um die Frage, wie man den Wettbewerb gestalten sollte. Eingeladen waren alle, die schon einmal irgendwas in der Telekommunikation gemacht hatten. Wir saßen in alphabetischer Reihenfolge nach Nachnamen im großen Sitzungssaal des Ministeriums und wurden nacheinander befragt, wie wir uns Wettbewerb vorstellen. Ganz vorne saß der damalige Vorstand des Stromversorgers VIAG aus München. Er vertrat klar die Position, dass Wettbewerb eine tolle Idee sei, wenn man es bei zwei Wettbewerbern belassen würde – einen im

Norden, einen im Süden. Heute lacht man darüber, damals aber hat keiner gelacht. Wir haben alles für möglich gehalten. Schließlich meldete sich auch der Vorsitzende der Deutschen Postgewerkschaft zu Wort. Er legte ausführlich dar, warum Wettbewerb überhaupt gar keine gute Idee sei: Denn Wettbewerb koste Arbeitsplätze, er sei schlecht für die Verbraucher, die Sicherheit sei nicht mehr gewährleistet. Sein schärfstes Argument lautete aber, dass es schließlich Menschen gebe, die eine Lebensentscheidung getroffen hätten, nicht in den Wettbewerb zu gehen. Diesen Menschen, die alle bei der Telekom angestellt seien, könne man doch nicht einfach Wettbewerb aufzwingen.

So fing es damals an ... Höchste Zeit also, dass die Wettbewerber nicht in alphabetischer Reihenfolge, sondern mit *einer* Stimme sprachen. Und dies ist dem VATM sehr schnell und – ich glaube – sehr gut gelungen. Innerhalb kürzester Zeit war der Verband in das Gesetzgebungsverfahren des Telekommunikationsgesetzes involviert und konnte viele Anregungen und Gedanken einbringen. Auch bei Markt- und Regulierungsfragen haben wir uns eingeschaltet – und unsere Argumente wurden vom Regulierer von Anfang an sehr ernst genommen.

Meistens erfuhren wir damals Unterstützung aus der Politik. Die Fraktionen im Bundestag und alle Bundesparteien wollten Wettbewerb, bessere Qualität und bessere Preise. Die Diskussionen, die wir damals mit unseren politischen Gesprächspartnern führten, gingen im Wesentlichen darum, wie man dem TK-Markt einen erfolgreichen Schubs geben und dem Wettbewerb einen guten Start ermöglichen könnte. Wettbewerb war für die Politiker Ende der 90er-Jahre selbstverständliches Mittel, um Investitionen anzukurbeln, um den Fortschritt voranzutreiben, um die Interessen der Verbrau-

cher zu stärken und um anständige Marktpreise zu ermöglichen. Heute geraten diese Ziele allzu leicht ins Hintertreffen. Innovation, Wettbewerb und günstige Preise sind „eh da“ – Erfolge, die man glaubt, nicht mehr verteidigen zu müssen. Genau das ist aber falsch und gefährlich, denn was Bürger und Unternehmen heute an Wettbewerb haben, brauchen sie auch weiterhin – erst recht auf Glasfasernetzen, der Zukunft unseres Landes.

Der Wettbewerb schuf die Voraussetzung, damit sich neue Technologien im Telekommunikationsmarkt rasant entwickeln konnten, die die Menschen begeisterten und geradezu mitrissen. Innerhalb kürzester Zeit entstand in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungsbereich eine Vielzahl von Innovationen und Produkten, die die bisherige Kommunikations-Welt geradezu umkrempelte. Gleichzeitig entstanden in den jungen Unternehmen viele neue und moderne Arbeitsplätze, allein bei den Wettbewerbern waren es in den letzten 20 Jahren mehr als 54.000, die fast doppelt so vielen Arbeitsplätze in der Zulieferindustrie noch nicht mitgerechnet.

Der Beitrag der Telekommunikationsbranche für das deutsche Wirtschaftswachstum war und ist auch heute gewaltig. Wenn wir klug agieren, wird sich die Erfolgsstory der TK-Branche auch weiter so dynamisch fortsetzen. Wir dürfen uns keinesfalls damit zufriedengeben, irgendwie die Telekom zum Jagen zu tragen und – wie schon in den Jahren zuvor – ihr immer wieder entgegenzukommen, zuletzt beim weitreichenden Vectoring-Monopol. Wir können und müssen für Wirtschaft und Bürger beides schaffen: maximal schnelle Netze und maximalen Wettbewerb – und das eben nicht nur in den Ballungsgebieten.



Mobilfunk-Pioniere der ersten Stunde: Harald Stöber³ (re), VATM-Präsidiumsmitglied von 1999 bis 2012 und langjähriger Vizepräsident, im Gespräch mit Dr. Horst Lennertz (li), VATM-Präsidiumsmitglied von 1999 bis 2009.

Die Zukunft der Glasfasernetze stand bereits im Februar 2011 im Mittelpunkt des VATM-Glasfasertags. Spannenden Gesprächsstoff lieferte unter anderem die geringe Zahlungsbereitschaft der Kunden für größere Bandbreiten – wie hier zwischen dem damaligen Präsidenten der BNetzA, Matthias Kurth (li.), und VATM-Präsident Gerd Eickers. (Foto: Frank Ossenbrink)



Schon früh traf sich die junge TK-Branche auf der CeBIT in Hannover. Traditioneller Branchentreff war der VATM-CeBIT-Abend, den zahlreiche Gäste aus den Reihen der VATM-Mitgliedsunternehmen, aus Ministerien, der Bundesnetzagentur, der Politik und den Medien besuchten, wie hier im Frühjahr 2014.



Dr. Hans-Peter Kohlhammer

1. Präsident des VATM, 1998,
heute Geschäftsführer der
KPC Kohlhammer Consulting

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: *Gründungsväter und Marktmacher*

Rückblick

Harter Wettbewerb ist und bleibt der wahre Treiber für den Infrastrukturausbau

Ein Rückblick in die Geschichte des VATM kann von größter Bedeutung für die Zukunft der TK-Unternehmen sein. Als wichtige „Enabler“ der Digitalisierung mussten wir damals und müssen wir heute jeden Tag aufs Neue beweisen, unser Land mit guter Lobbyarbeit politisch voranzubringen – insbesondere wenn ein früherer Monopolist marktbeherrschend seine Wettbewerbsvorteile – aus seiner Sicht zu Recht – so gut wie möglich ausspielt. Wenn dann noch eine Bundesregierung – mit Rücksicht auf Bundesbeteiligungen – gerne dessen Gewicht mehr Bedeutung zumisst, muss schon viel unternommen werden, damit Wettbewerber gleiches Gehör finden und gleiche politische Rahmenbedingungen Realität werden.

**„Digitalisierung darf nicht
das Spielfeld für
Partialinteressen sein.“**

In diesen Wochen der neuen Regierungsbildung erleben wir erfreulicherweise, dass die Politik nicht länger einfach hinnimmt und Ausbaugespräche (gegen Regulierungserleichterungen) nicht länger für bare Münze nimmt, die nicht den Ausbau fördern, aber dem Anwender und dem Wettbewerb schaden.

Auch vor 20 Jahren brannte schon der Kampf um jeden Millimeter Wettbewerb und gegen die massive Interessenvertretung der Telekom, die bestens in den Ministerien verdrahtet war. Dies galt sowohl für Festnetz als auch Mobilfunk. Und obwohl VAT und VTM als Vorläufer des VATM in unterschiedlichen Bereichen unterwegs waren und im Detail nicht immer dieselben Ziele verfolgten, wurde den Unternehmen schnell klar, dass man besser seine Kräfte bündeln sollte, statt mit unabgestimmten oder möglicherweise sogar widersprüchlichen Botschaften auf die Politik zuzugehen. Und es waren nicht nur kleine Unternehmen, die ge-

genüber der Lobbymacht der Telekom zusammenrücken mussten.

Konzerne wie Mannesmann, RWE, Veba, Viag, Thyssen und weitere – mittelständische – Firmen kämpften um einen sich nur spaltweise öffnenden Markt. Und sie merkten, genauso wie die kleineren Unternehmen, dass Politik nicht auf einzelne Stimmen hört, sondern nur auf gemeinsam formulierte, klare, für die Politik nachvollziehbare und vor allem gewinnbringende Ziele, die von einer gut abgestimmten Öffentlichkeitsarbeit flankiert wurden. Genau dies bewirkte das Zusammengehen von VAT und VTM und war die Geburtsstunde des VATM.

Neue Verbände bildeten sich u.a. auch aus dem Bereich der Stadtwerke. Deren weitere Zersplitterung führt nun neben einem Kabelverband und einem auch von der Telekom mit beeinflussten riesigen BITKOM zu einer eher unüberschaubaren Lobbylandschaft, die ich als deutlich optimierungswürdig ansehe. Digitalisierung darf nicht das Spielfeld für Partialinteressen sein. Wenn wir es in Deutschland und Europa schaffen wollen, müssen wir näher zusammenrücken – wo immer es geht auch mit der Telekom – wo nicht, dann wenigstens mit denen, die auf schnellen Ausbau statt auf Laissez-faire setzen.

Harter Wettbewerb ist und bleibt der wahre Treiber für den Infrastrukturausbau genauso wie für die Digitalisierung insgesamt. Die Geschichte lehrt, dass es gemeinsam besser geht – trotz oder gerade im Wettbewerb.

Rückblick

Von „Fasse Dich kurz“ zur „Flatrate“, von „Kbit/s“ zu „Gigabit/s“!

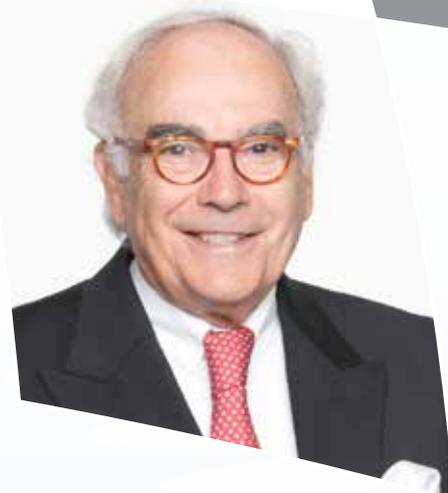
Die rasante Entwicklung in der Mobilfunkbranche beflügelte nach der Liberalisierung des Festnetzes vor zwanzig Jahren täglich neue Start-ups, die an der verheißungsvollen Aufbruchsstimmung teilhaben wollten. Jedoch hatte nicht jeder Neustarter einen wirkungsvollen Zugang zur Telekom und dem Regulierer. Dieser musste überzeugt werden, um die Telekom zu bewegen, faire Zugangsbedingungen zum Monopolnetz wettbewerbsfähig zu gestalten. Das war effektiv nur durch eine Bündelung der Interessen in einem gemeinsamen Verband der Wettbewerber möglich: Der VATM war geboren. Die Durchsetzung der Interessen der Mitglieder war für den VATM keine Leichtigkeit, sondern ein zähes, zeitaufwendiges Ringen – bis zum heutigen Tag.

Die grundsätzliche und harmonische Interessengleichheit im Präsidium wurde hier und da bis aufs Äußerste strapaziert, insbesondere, als die Asymmetrie der Interconnectiongebühren transparent wurde – zwischen hochpreisigen Anrufen vom Festnetz zum Mobilfunk und zu sehr preiswerten Anrufen vom Mobilfunk ins Festnetz. Darüber hinaus gestand der Regulierer E-Plus und O2 als Späteinsteiger und zur Kompensation der Frequenznachteile höhere Interconnectiongebühren zu als den D-Netzbetreibern. Sollte das Festnetz den Mobilfunk subventionieren? Interventionen von einigen VATM-Mitgliedern beim Regulierer brachten keine Wende. Die Situation eskalierte, als E-Plus Mobilfunk-Telefonate innerhalb netzinterner Benutzergruppen kostenlos anbot und so zum Wettbewerb zwischen Fest- und Mobilnetzen aufrief. Heute ist dies eine Normalität im Rahmen der Flatrate, wie auch die Nummernportabilität zwischen den Mobilfunknetzen, die gegen das Beharrungsvermögen der D-Netze durchgesetzt wurde – ein Beflügeln des Wettbewerbs!

Der größte Dämpfer für weiteren Wettbewerb war – gegen das massive Votum des VATM – die Einführung des Frequenzversteigerungsverfahrens im Jahr 2000, bei dem sechs Bieter 50 Mrd. € als quasi „Vorabsteuer“ auf die UMTS-Frequenzen zahlten. Diese lastet noch heute auf den Unternehmen und führte zu Investitionsrestriktionen. Die finanziellen Herausforderungen verschärften sich, als sich die von den damaligen Herstellern definierte suboptimale und unerprobte UMTS-Technologie durch eine geringe Frequenzeffizienz auszeichnete und zu spät an den Markt kam. Endgeräte waren in ausreichender Stückzahl erst sieben Jahre nach der Frequenzvergabe verfügbar. Dies veranlasste die Betreiber bereits im Jahre 2005, zusammen mit der von Deutschland initiierten weltweiten Allianz „Next-Generation-Mobile-Network“, die nächste Mobilfunkgeneration LTE selber zu spezifizieren, die später auch 5G definierte.

Die Nachfrage der neuen Wettbewerber nach weiteren Rufnummerngassen veranlasste im Jahre 2005 Bundesminister Dr. Wolfgang Bötsch, ein Expertengremium, unter Mitwirkung des VATM, zur Neuordnung des Nummernraumes einzuberufen. Es gelang, eine zukunftsweisende Neustrukturierung zu verabschieden und gleichzeitig die historischen Vorteile des Incumbents für den Wettbewerb fair auszubalancieren. So wurde auch aus dem damaligen Alleinstellungsmerkmal der Telekommunikation „118“ die „11833“.

Der Verband war und ist kein monolithisches Gremium, sondern es herrscht auch Wettbewerb unter den Mitgliedern. Eine Vielzahl signifikanter Interessensunterschiede zwischen den Mitgliedern des Präsidiums, die unterschiedliche Geschäftsmodelle zwangsläufig mit sich bringen, belastete dennoch nicht das persönliche Miteinander.



Dr. Horst Lennertz

„Zwanzig Jahre VATM, eine spannende Erfolgsgeschichte der Kommunikation, denn der Leitsatz „Wettbewerb verbindet“ verbindet nicht nur Branchen, Unternehmen und Geschäftsmodelle, sondern Menschen.“

Zehn Jahre, von 1999 bis 2009, hat Dr. Horst Lennertz im Präsidium des VATM als Mobilfunknetzbetreiber mitgewirkt und die Entwicklung der Branche wesentlich mitgestaltet. Lennertz gehört zu den Entrepreneuren des Mobilfunks in Deutschland und ist Mitgründer der E-Plus Mobilfunk GmbH, die KPN Mobile im Jahr 2000 erwarb und deren CTO er für Deutschland, die Niederlande und Belgien war. Heute gehört E-Plus zu Telefónica Deutschland.



René Obermann

Unternehmensgründer und Mobilfunk-Pionier. Vorsitzender des Verbandes der Anbieter von Mobilfunkdiensten (VAM, einen Vorläufer des VATM) in den Jahren 1995 und 1996. Obermann übernahm ein Jahrzehnt später den Vorsitz im Telekom-Vorstand, den er Ende 2013 aufgab. Er ist heute Partner und Managing Director von Warburg Pincus LLC, Chairman von 1:1 Internet SE und Strato AG sowie Aufsichtsrat bei ThyssenKrupp, Allianz Deutschland und Telenor in Norwegen.

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: Gründungsväter und Marktmacher

Interview

Mobilfunk übernahm Vorreiter-Rolle: Diensteanbieter sorgten für eine gewaltige Marktdynamik

Eine besondere Vorreiterrolle für den gesamten TK-Markt spielten die netzunabhängigen Mobilfunkunternehmen, die sich bereits Anfang der 90er-Jahre zusammengeschlossen hatten. René Obermann erinnert sich im Gespräch mit dem VATM an die hochspannende Entwicklung in dieser Zeit.

VATM: Was hat Sie damals motiviert, sich für einen Verband zu engagieren, der gegen Monopole und für den Wettbewerb eingetreten ist?

René Obermann: Die Ausgangslage war Anfang der neunziger Jahre so, dass es nur zwei Mobilfunknetzbetreiber gab: die heutige Vodafone, ehemals Mannesmann/D2, und die DeTeMobil, eine Tochterfirma der heutigen Telekom. Gleichzeitig hatte man in den damaligen Mobilfunklizenzen festgeschrieben, dass neben dem eigenen Vertrieb auch unabhängige Diensteanbieter eingesetzt werden mussten, um den Wettbewerb auf der Produkt-, Preis- und Mehrwertdienste-Ebene zu stimulieren. Die jungen, privaten Diensteanbieter standen also zwei sehr mächtigen Mobilfunk-Unternehmen gegenüber, die quasi die volle Kontrolle ausübten, vom Netz bis zu den Kundenangeboten (End-to-End). Für diese Unternehmen waren wir phasenweise ein lästiges Übel, einerseits Großabnehmer und andererseits Wettbewerber zugleich.

VATM: Damals gab es noch kein Telekommunikationsgesetz mit detaillierten Ausführungsverordnungen, auf das man sich berufen konnte. Auf welcher Basis konnten die Wettbewerber überhaupt agieren?

Obermann: In der Tat gab es nur ein dünnes Regelwerk, ableitbar aus den Lizenzvereinbarungen der Netzbetreiber mit dem Lizenzgeber, dem damaligen Bundesministerium für

Post und Telekommunikation (BMPT). Folglich mussten wir auch auf politischer Bühne kämpfen – für faire Bedingungen im Wettbewerb. Dies konnte nur geschlossen gelingen, bei allem Wettbewerb untereinander. Der Zusammenschluss in einem Verband war die einzige Chance, um unsere Interessen für einen fairen Wettbewerb bei zwei übermächtigen Netzbetreibern durchzusetzen und gleichzeitig die künftigen politischen Weichenstellungen mitzugestalten.

VATM: Welche Rolle spielte der Mobilfunk bei der Liberalisierung des Gesamtmarktes?

Obermann: Anfang der 90er steckte die Liberalisierung und damit die Privatisierung der Branche noch in den Kinderschuhen. Tatsächlich übernahm der Mobilfunk eine Vorreiterrolle. Denn noch vor der eigentlichen Telekom-Privatisierung haben wir um einen liberalen Mobilfunkmarkt gerungen. Ohne Zweifel wäre aber aus diesem Vorreiter – salopp gesprochen – ein „Rohrkrepierer“ geworden, wenn wir nicht eine starke Interessenvereinigung gebildet hätten und in der Politik sowie im BMPT unsere Anliegen regelmäßig und nachdrücklich vorgetragen hätten.

VATM: Aus heutiger Sicht kann man natürlich immer besser beurteilen, wie sich die Liberalisierung entwickelt hat. Was ist Ihrer Meinung nach damals hervorragend gelöst worden? Wovon profitiert der Markt bis heute?

Obermann: Aus damaliger und heutiger Sicht war es eine sehr gute Entscheidung, die Struktur des Marktes so anzulegen, dass neben den Netzbetreibern netzunabhängige Serviceprovider entstehen konnten. „Telefongesellschaften ohne eigenes Netz“ hat man dies damals in einem sehr guten Bild beschrieben. Ohne diese



René Obermann beim VATM-Tele-Kompass
„Wahl-Check“ im März 2017

Diensteanbieter – es waren anfangs um die 15 Unternehmen, von denen sich einige bis heute durchgesetzt haben – wäre der Markt nie so schnell erschlossen worden, wären die Preise nie so schnell runtergegangen, wären die Handys nicht so schnell zum Kunden gekommen.

Man darf aus der heutigen Perspektive eines nicht vergessen: Es musste erst einmal eine Distribution aufgebaut werden. Der Markt musste entwickelt werden. Der Mobilfunk trug anfänglich das Stigma, ausschließlich etwas für Reiche zu sein. Das kann man sich heute gar nicht mehr vorstellen.

VATM: *Welche Entscheidung war Ihrer Meinung nach damals falsch? Worunter „leidet“ der Markt noch heute?*

Obermann: Grundsätzlich war es sehr gut, den Markt so zu erschließen wie eben geschildert. Es gab damals noch keine digitalen Mobilfunknetze. Diese waren ja erst im Entstehen. Aber parallel zum Bau der Netze und zu ihrer Weiterentwicklung musste ordentlich Vermarktungskraft auf die Straße. Dies ist nur gelungen, indem so viele netzunabhängige Diensteanbieter, die verschiedene Distributionssysteme hatten, ihre Angebote in den Markt brachten. Die Rechnung ging auf: In manchen Monaten kamen, so wie im Dezember 2000, Millionen (!) neuer Kunden in den Markt.

Ein Fehler aber liegt in der Frequenz-Regulierung und in der Frequenz-Versteigerung. Hier wurde zu sehr auf die Auktions-Erlöse geachtet. Durch künstliche Verknappung und über das System der Versteigerung hat der Staat seine Einnahmen optimiert. Man hätte vielmehr festlegen müssen, dass derjenige, der

die Frequenzen für das Mobilfunknetz erhält, nachweislich bessere Leistung für den Kunden zu erbringen hat – durch hohe, direkte Investitionen in die Netze. Stattdessen haben die Frequenzerlöse den Haushalt entlastet.

Das war ein struktureller Fehler, das läuft auch heute noch falsch. Man müsste die Auktionen anders gestalten, wenn man Frequenzen vergibt. Derjenige, der die Frequenzen zugeteilt bekommt, muss sich über Qualitätsstandards und Investitionsverpflichtungen qualifizieren – und nicht, indem er vorneweg erst einmal Milliarden Euro auf den Tisch legt. Das Geld könnten Netzbetreiber z. B. für den „reverse roll-out“ nutzen, sprich die Erschließung vom Land in die Stadt. Gerade auf dem Land haben wir noch immer Versorgungsengpässe.

VATM: *Abschließend ein persönlicher Rückblick: Welche Erinnerungen, welche Atmosphäre verbinden Sie mit dieser Zeit?*

Obermann: Diese Jahre waren enorm spannend und extrem „pionierig“. Alles war busy, busy, busy. Heute arbeite ich zwar genauso viel wie damals. Aber man war in dieser Zeit getragen von der Aufbruchsstimmung. „Mobiler Kommunikation gehört die Welt“ und ich war immer ein überzeugter Mobil-Fan. Es war fast so einen Art „Mission“, die Welt mobil zu machen. Das war ein richtiger Weltverbesserungsansatz (lacht). Ein Marc Zuckerberg mit seiner Weltverbesserung stand ganz klar in unserem Schatten.



Elmar Müller

Sprecher für Post und Telekommunikation der CDU-Bundestagsfraktion von 1990 bis 2002 sowie deren Verhandlungsführer für die Privatisierung und Liberalisierung der beiden Monopolunternehmen. Parallel dazu war Müller alternierender Vorsitzender des Beirates der Bonner Regulierungsbehörde bzw. Bundesnetzagentur (BNetzA).

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: Gründungsväter und Marktmacher

Rückblick

Aufgabe der Politik ist es, der Zukunft eine Chance zu geben

Ein bekanntes Wochenmagazin konnte sich 1990 noch über die Briefmarkensammler im Postausschuss des Bundestages lustig machen. Aber das Arbeitsprogramm der Legislaturperiode mit einem Investitionsprogramm von 60 Milliarden DM in die Post- und TK-Infrastruktur in die neuen Bundesländer sorgte schnell für eine andere Berichterstattung. Außerdem begannen 1991 die Verhandlungen über die Privatisierung und Liberalisierung – genannt Postreform II und III zu Post, Postbank und Telekom. Aus den ersten zähen Verhandlungsgesprächen mit der Opposition konnte ich nebenbei einen kleinen symbolischen Erfolg verbuchen: Die Telekom war bereit, meine Anregung aufzugreifen, ihren Kunden künftig ein Auftrags- anstelle eines Antragsformulars für einen Telefonanschluss auszuhändigen. Weil sich die meiste Kritik der mächtigen Postgewerkschaft (90 Prozent Organisationsgrad) auf die Erhaltung der finanziellen Standards der rund 500.000 Bediensteten bezog, bat ich das Postministerium um Einsicht in die geltenden Lohnrichtlinien. Wenig später erreichte mein Büro ein Buch von 470 Seiten über „Zulagen für Angehörige des öffentlichen Dienstes im Bereich des Bundes“ „m. d. B. um Rückgabe“. Meine Kopie davon bleibt mir bis heute eine unverzichtbare Erinnerung und ein unanfechtbarer Beleg für die dringliche Notwendigkeit der Reform.

Dass ein Telekommunikationsgesetz (TKG) in seiner Fassung von 1996 zwischenzeitlich mehrmals angepasst werden musste, zeigt mir, dass unsere damalige Vision – und nicht nur unsere – sich keine Szene vorstellen konnte, die dem heutigen digitalen Entwicklungspotenzial entspräche. Den Fortschritt zu gestalten, ist die Aufgabe aller kreativen Köpfe – zum Beispiel in den Diensten. Kernaufgabe der Politik ist es jedoch, der Zukunft eine Chance zu geben.

Der Stand im Bereich E-Government kann die Bundesverwaltung gerne als Gradmesser ihres eigenen unzulänglichen Handelns nutzen. Wenn im digitalen Wettstreit Deutschland im OECD-Vergleich auf Platz 20 von 28 steht, dann offenbart dies ein gravierendes Versagen des Regierungshandelns und erfordert „einen gratenmäßigen Aufholbedarf“.

Der Schlüssel dazu liegt vor allem im Ausbau des schnellen Internets. Bereits zur Bundestagswahl 1998 haben mein SPD-Kollege Hans Martin Bury und ich als Sprecher unserer Fraktionen im Post- und TK-Bereich ein künftiges Netzministerium in die Diskussion gebracht. Noch heute, 20 Jahre danach, teilen sich die Ministerien Verkehr, Innen, Wirtschaft, Finanzen und Justiz die Zuständigkeiten für das Digitale. Wenigstens bei der im Gesetzgebungsverfahren ansonsten machtlosen Bundesnetzagentur (BNetzA) läuft inzwischen einigermaßen „zusammen, was zusammen gehört“.

Der Befund offenbart das Handlungsdefizit: Wenn in Deutschland auf 100 Haushalte nur sieben Glasfaseranschlüsse treffen, dann erfordert das schnellstens gemeinsame Investitionen in den Ausbau zukunftsorientierter Netze. Nur so kann ein zeitnahe flächendeckender Weg in die Gigabit-Infrastruktur erreicht werden. Dabei zeigt uns die Vergangenheit, dass dieser Weg methodisch am besten und schnellsten im privatwirtschaftlichen Wettbewerb, innerhalb einer offenen Netzinfrastruktur und dabei zwingend in geübter Zugangsregulierung geschehen kann. Ein anderer, monopolfördernder Weg hieße, einen Walfisch auf dem Balkon grillen zu wollen. Auch heute wird noch die gewachsene Erkenntnis der bis zum ersten TKG handelnden Politiker seine Richtigkeit haben: „Denk' immer den Weg vom Nutzer aus“. So mag es gelingen!

Interview

Freier Zugang zum TK-Markt ist entscheidend – Wettbewerb ist das Beste im Interesse der Kunden

VATM: Die zentralen Fragen, die Politik und Wirtschaft vor 20 Jahren umtrieben, lauteten: Wie muss ein liberaler TK-Markt gestaltet werden? Wie dynamisch entwickelt er sich? Sie haben damals das Ringen um die richtige Lösung intensiv miterlebt. Wie ist man mit dieser schwierigen Ausgangslage umgegangen?

Klaus-Dieter Scheurle: Bei der Formulierung des Telekommunikationsgesetzes (TKG) wurden wir getrieben von der Frage: Was braucht ein neues Unternehmen, das erfolgreich im Markt agieren will? Dabei ging es natürlich zunächst um das Interconnection-Thema. Welche Netzzugänge wurden benötigt; wie konnte der Zugang zu Nummerierung u. ä. gelingen? Bewusst wollten wir den jungen Unternehmen damals auch eine ausreichend lange Vorbereitungszeit verschaffen. Das TKG trat im Sommer 1996 in Kraft, die komplette Öffnung der Märkte erfolgte erst am 1. Januar 1998. Einer Vielzahl von Unternehmen ist es hervorragend gelungen, sich auf die breite liberalisierte Welt vorzubereiten und sich mit Schwung aufzumachen, den Markt zu erobern.

VATM: Das, was einen massiven Wettbewerbschub in Deutschland ausgelöst hat, war Call-by-Call (CbC). Die sogenannte Vorvorwahl hat die Telefonnutzung der Endkunden und damit den gesamten TK-Markt geradezu revolutioniert. Wie haben Sie diese Entwicklung empfunden?

Scheurle: Call-by-Call entwickelte sich in der Tat zu einer wichtigen Erfolgsgeschichte. Dass dies gelingen konnte, lag an der Ausgestaltung des TKG. Es erlaubte Unternehmen, an den Markt zu gehen ohne extrem zeitraubenden und sehr kostspieligen bundesweiten Infrastrukturausbau. Wer über eine Vermittlungsstelle verfügte, konnte seine CbC-Dienste in ganz Deutschland anbieten. Und dies wurde intensiv genutzt.

VATM: Bewusst hat sich der Gesetzgeber vor 20 Jahren für eine „Ladder of Invest“ entschieden, die den Unternehmen die Chance bietet, ihren wirtschaftlichen Weg sehr individuell zu gestalten. Aktuell wird von einigen behauptet, die „Ladder of Invest“ sei gescheitert. Ist diese Einschätzung richtig?

Scheurle: Es gibt viele erfolgreiche Beispiele dafür, dass die „Leiter der Investition“ funktioniert hat. Zahlreiche Unternehmen, die die angebotenen Möglichkeiten und Chancen genutzt haben, sind heute ernst zu nehmende Wettbewerber im deutschen TK-Markt und sogar darüber hinaus. Es ist aber natürlich auch klar, dass in einer sozialen Marktwirtschaft kein Unternehmen eine Garantie auf Erfolg hat.

VATM: Intensiv beschäftigt uns heute die Frage nach der Zukunft der Netze. Muss nicht klar definiert werden, dass wir nicht nur das beste Netz brauchen, sondern dass künftig die Dienste entscheidend sein werden – ganz gleich auf welchem Netz?

Scheurle: Was der Bürger oder die Wirtschaft benötigt, ist erst einmal der Dienst – und der Dienst wiederum braucht eine gewisse Netzinfrastruktur. Dieser Argumentationslinie muss man folgen. Erst gilt es die Frage zu beantworten, welche Dienste z.B. in ländlichen Regionen benötigt werden. Dann gilt es zu entscheiden, welche Infrastrukturen nötig sind, um diese Dienste schnell zu transportieren.

Natürlich ist ein freier Marktzugang immer das Richtige, weil Wettbewerb das Beste im Interesse der Kunden ist. Das ist unumstritten. Das Investment in neue Netze wird auch – ja sogar gerade bei Open Access – erfolgreich sein. Wer Netze abschottet, wird am Ende keinen Erfolg haben.



Prof. Klaus-Dieter Scheurle

Die Liberalisierung des TK-Marktes hat Klaus-Dieter Scheurle wie kaum ein anderer verfolgt und begleitet. Zunächst als Büroleiter des letzten Postministers Wolfgang Bötsch, dann als Leiter der Grundsatzabteilung im Bundesministerium für Post und Telekommunikation (BMPT) und Leiter der Abteilung Regulierung arbeitete er an den wichtigsten TK-Gesetzgebungsverfahren mit. Von Januar 1998 bis 2000 war Scheurle erster Präsident der neu gegründeten Regulierungsbehörde für Telekommunikation und Post (RegTP), der heutigen Bundesnetzagentur. Heute ist Scheurle CEO der Deutschen Flugsicherung.

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: Marktbeobachtung: Rückblicke aus Sicht der Medien



Jürgen Berke

Redakteur Unternehmen und Märkte der WirtschaftsWoche

Zwei Deals an einem Tag

Am 23. März 2000 meldeten die Sechs-Uhr-Nachrichten im Radio, dass France Télécom nach Deutschland kommt und mit 28 Prozent beim Mobilfunkanbieter Mobilcom einsteigt. Gegen Mittag wollte der Vorstandsvorsitzende Gerhard Schmid auf einer Pressekonferenz im Hamburger Elysée-Hotel alle Details erläutern. Also, auf nach Hamburg. Ein rundum glücklicher Schmid erklärte den Journalisten, wie er bis in die frühen Morgenstunden in Paris den Milliardendeal ausgehandelt hatte. Die Überraschung für mich hatte Schmid sich für den Anschluss aufbewahrt. Er nahm mich zur Seite und lud mich zu sich nach Hause ein. Es sei alles vorbereitet für das Fotoshooting einer schon länger verabredeten Homestory in seiner Villa unweit des Firmensitzes im schleswig-holsteinischen Büdelsdorf. Hatte der Mann am Tag seines größten Triumphes nichts Besseres zu tun? Was ich nicht ahnte: Der nach einer schlaflosen Nacht völlig übermüdete Schmid setzte sich für die Fahrt in sein Haus selbst ans Steuer, bog auf die A7 in Richtung Flensburg, wechselte auf die Überholspur – und nickte im Fünf-Minuten-Takt ein. „Mir wäre wohler, wenn Sie mich ans Steuer ließen“, bot ich vorsichtig einen Fahrerwechsel an. Doch ein Macher wie Schmid nimmt nicht die Hand vom Lenkrad. Überlebt habe ich die Höllenfahrt nur, weil ich immer wieder – sobald seine Augen zufielen – meinen linken Ellbogen in seinen Unterleib rampte. Beim Fotoshooting war Schmid wieder hellwach – und gerissener, als alle in der Redaktion für möglich gehalten haben. Gemerkt haben wir es aber erst eine Woche später, als das Dossier über sein „beschauliches Landleben“ tatsächlich in der WirtschaftsWoche erschien. Ein Insider meldete sich telefonisch: Schmid wohne schon länger nicht mehr in seinem Landhaus. Die Bildergalerie diente lediglich als Verkaufsprospekt.

Sensationell: Plötzlich herrschte Wettbewerb

20 Jahre Deregulierung. Das sind 20 Jahre, die der VATM stets Streitbar, aber konstruktiv begleitet hat. Es waren erfolg- und ereignisreiche Jahre – und alles fing mit dem Telefon an: Sensationell, dass man seinen Anschluss nun auch von einem anderen Anbieter als der Bundespost beziehen konnte. Plötzlich herrschte Wettbewerb, was sich erwartungsgemäß auf die Preise auswirkte. 23 Pfennige für ein paar Minuten Ortsgespräch? Heute undenkbar.

Dann passierte das Internet und alles wurde noch ein bisschen komplizierter auf dem TK-Markt – heute würde man das neudeutsch „Disruption“ nennen. Die Aktenkilometer im Archiv der Bundesnetzagentur sind stummer Zeuge dieser Umwälzung. Regulierung ist zwar ein ganz schön trockenes Thema, kann aber durchaus spannend sein – auch dank des VATM, der nie um eine pointierte Stellungnahme verlegen ist.



Volker Briegleb

Redakteur für c't und heise online

TeleTalk 10 / 1998

TELEK
INTERV

Stre
Unterneh
aber die

TeleTalk: Seit ne
der Markt für Spra
unten Sie die älte

Gerd Eickers: Da
besantworten. Einer
aufgenommen, vor
den in einem Maße,
rechnet hatten. Es h
ternehmen etabliert.

Auf der anderen Seite
Versicherung, was
tuition angeht. Zude
für Interconnect-Lei
schlecht. Eine Umfr
gliedern hat Benötigt
12 und 18 Monaten er
me erlauben es nicht,

schon Markt wie der
kommunikation zügig
genes Geschäft aufzuba
Es gibt zudem noch die
geklärte Situation der
nehmeranschließung.

halte dies für die wichtig
die Entscheidung des Reg
wichtigste Voraussetzung
Ortsnetz und in der Funk
TeleTalk: Wird das den
dom?

Gerd Eickers: Wir sehen
Preiswettbewerb. Dies ist
Wunder, denn jeder Anbi
gleichen Leistungen wie
kaufen. Erst durch den Zu
nehmeranschließung kö
bieter differenzieren.

TeleTalk: Haben Sie das
Telekom bei diesem Thema

Gerd Eickers: Ja, dieses G
leicht bekommen. Ich wür
zum Beispiel beim Thema
Netzzusammenschaltungen
der Regulierer 'proaktiv' tätig
nachzuprüfen, was denn der
langen Lieferzeiten ist. Die R
hörde wird natürlich erst tätig
einem einzelnen Unternehm

KOALITION Aus für Blüm? HOCHSCHULEN Was taugen Ranglisten?

Wirtschafts Woche

Wirtschafts Woche

46
6.11.07
3. MARR

PREISSTURZ

Die neuen Konkurrenten der Telekom

Telefontarife bis 40 Prozent billiger

GENHEIMZUG DIE WUNDERPILLEN

BREITBAND

Euro nur fünf Millionen abg...

...sigung einer langfristige Strategie vor. „Der Punkt ist, dass verfür Investoren und Planungssicherheit zu...“

...als in einer Großstadt. Deshalb lief im vorigen Jahr das 600 Millionen Euro schwere Förderprogramm an. Branchenvertreter beklagten aber immer wieder, dass die Antragstellung und auch die Ausschreibungen für die Ausbauprojekte sehr kompliziert seien. „Es ist zu massiven zeitlichen Verzögerungen gekommen, deshalb konnte...“

...die „eins... lekom nic... damit vor... Vectoring... Jahr heftig Bundesnetz... sichtsbehö... ten erlaubt, lokalen Netz... Netze mehr... ausbauen da... Derartiges au...

...„Ein verlangsamer Ausbau nützt allein der...“

Lausitzer Rundschau, 03.07.2010

KOMMUNIKATION

Die Zahl der Telekommunikationsanbieter wächst, es formt sich eine Branche. Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten (VATM) hat sich zum wichtigsten Sprachrohr dieser Anbieter entwickelt. TeleTalk sprach mit dem Geschäftsführer des VATM, Gerd Eickers.

Wettbewerbskultur

Neuen im VATM haben große Pläne im Wettbewerb, Telekom mauert

Telefonieren mit Vorwahl kann sich immer noch loh...

Cottbus. Einfach mit der Flatrate los telefonieren oder erst nach dem richtigen Call-by-Call-Tarif schauen – was lohnt sich, wenn mal wieder ein längeres Gespräch mit Tante Hedwig ansteht? Die Antwort lautet: Es kommt darauf an. Zum einen, ob Tante Hedwig in Kairo oder Köln wohnt, zum anderen, ob der Nutzer generell öfter ins Ausland telefoniert oder seine Gespräche eher auf das Inland beschränkt sind.

Call-by-Call hat auch in Zeiten der Flatrate-Pakete für Telefon und Internet einen Markt. Des...

(VATM) haben sich rund 100 Unternehmen als Wettbewerber zur Deutschen Telekom AG zusammengeschlossen. „Ein Drittel aller telefonierten Minuten laufen in Deutschland derzeit über Call-by-Call“, so Grützmeyer.

Von einem Rückgang im Call-by-Call- und Preselection-Geschäft spricht Cord Lüdemann von der Bundesnetzagentur in Bonn mit Blick auf den Marktbericht des Jahres 2009. Nach wie vor bestehe aber eine beträchtliche Marktmacht der Telekom.

Davon profitieren die Call-by-Call-Anbieter und im Umkehrfall auch die Telekom, die über...

des getätigten Umsatzes e... Interessant ist für die VATM Anbieter das Geschäft in landesgesprächen. „Hier lä... mit Call-by-Call einiges s... so Rafaela Möhl vom In... portal Telitarf. Obwohl... weile auch reguläre Tel... biete Zusatzpakete mit... gen Ausstarifen a... „Der Verbraucher sollte... wägen, ob sich das lohnt... auch alle gewünschten L... der Flat abgedeckt wer... Möhl.

Wir beobachten eher, zunehmend Nutzer ge... Flats entscheiden, wenn... Auslandspräche fül... über... das Call...

Es ist viel sinnvoller, die Leitung zu kostenorientierten Preisen zur Verfügung zu stellen

Wird wollen, daß es Wettbewerb für Infrastruktur und für Dienste gibt

Ich glaube schon, daß wir etwas bewirkt haben

...wem neun Monaten ist... chektechnik offen. Wie be... Wettbewerbsituation?... ist nicht ganz einfach z... seits wird er sehr posit... mit dem wir so nicht ge... allen von den Privatku... den wir vermutet haben... sehen wir eine enorme... die regulatorische Si... sind die Lieferzeiten... ge unter unseren Mä... lungenzeiten zwischen... geben. Diese Zeitläu... in einem so dynam... Tele... ein... un-Teil... Ich... ste noch ausstehen... ulieren, weil sie die... für Wettbewerb im... nentialität ist... Wettbewerb verän... bisher vor allem... allerdings kein... ter kann nur die... die Telekom vergr... auf die Teil... werten sich die An... Gefühl, daß die... bewirkt mauert?... Gefühl kann man... le mir deshalb... Lieferzeiten für... wünschen, daß... wird, um einmal... Anlaß für diese... regulierungsbe... wenn sie von... en angegragt

...wind. Ich bin mir sicher, das dies nicht mehr lange dauern wird.

TeleTalk: Die Telekom hat einen Vorschlag für den Preis der Teilnehmeranschlusleitung vorgelegt (47,26 Mark pro Monat). Ihr Verband bezeichnet dies als unrealistisch hoch. Wo würden Sie denn die Kosten ansetzen?

Gerd Eickers: Es gibt einzelne Unternehmen im VATM, insbesondere City Carrier, die selbst auch Teilnehmeranschlusleitungen verlegen. Sie haben aufgrund ihrer aktuellen Kosten dem Regulierer auch Zahlen vorgelegt – und diese liegen zwischen sieben bis acht und fünfzehn bis sechzehn Mark, je nach Bevölkerungsdichte des Gebietes.

TeleTalk: Das liegt natürlich deutlich unter den Preisvorstellungen der Telekom. Lohnt es sich denn dann nicht, tatsächlich eigene Teilnehmeranschlusleitungen zu verlegen?

Gerd Eickers: Natürlich werden heute bereits in einigen Gebieten schon solche Anschlüsse verlegt, aber hier spielt der Faktor Zeit eine wichtige Rolle. Wenn Wettbewerb auf dieser Basis erzeugen werden soll, dauert es viel zu lange. Außerdem macht es volkswirtschaftlich keinen Sinn, eine zweite Infrastruktur aufzubauen und die erste dann nicht mehr zu nutzen. Es ist also viel sinnvoller, die Leitung zu kostenorientierten Preisen zur Verfügung zu stellen. Das heißt nicht, daß wir die Telekom am Masten wollen. Sie soll ihre Kosten ersetzt bekommen, samt Kapitalverzinsung.

TeleTalk: Wogegen stäubt sich die Telekom genau die Überlassung des Teilnehmeranschlusses?

Gerd Eickers: Eine Grundvoraussetzung im Telekommunikationsgeschäft ist die Kundenbindung, entweder über die Teilnehmeranschlusleitung oder über die Rechnung. Deshalb wird der Zugang zum Teilnehmer von der Telekom auch als ein besonderer Wettbewerbsvorteil gesehen, den sie nur ungern abgibt.

TeleTalk: Welches Dienstespektrum könnten von Wettbewerbern der Telekom als Alternative angeboten werden?

Gerd Eickers: Die Teilnehmeranschlusleitung wird von den Kunden heute im Durchschnitt zwischen zehn und fünfzehn Minuten täglich genutzt. Das hängt natürlich mit der zeitabhängigen Bepreisung zusammen, denn die Telefongespräche sind getaktet. Das Kupferkabel selbst ist aber eine feste Kostengröße pro Monat, und es gibt eine Vielzahl von zeitunabhängigen Anwendungen, die auf dieser Grundlage funktionieren würden. Hier spielen insbesondere die verschiedenen Formen der Datenkommunikation und der permanente Internetzugang eine Rolle. Mit zunehmendem Wettbewerb im Bereich der Teilnehmeranschlusleitung werden wir mehr Angebote sehen, die den Anfragen der Kunden entsprechen, und nicht nur solche, die dem Anbieter die höchste Kapitalverzinsung sichern.

TeleTalk: Der Regulierer arbeitet an einer Definition eines Netzbetreibers. Wie definiert der VATM einen solchen Anbieter?

Gerd Eickers: Wir wollen, daß es Wettbewerb für Infrastruktur und für Dienste gibt. Dazu stehen wir, egal ob Netzbetreiber oder Diensteanbieter. In der Entscheidung zur Netzzusammenschaltung mit ID-Switch (siehe auch TeleTalk 09/98, S. 34) waren schon einige Eckpunkte enthalten, die die Richtung weisen. Wer diese Entscheidung liest, weiß, wie der Regulierer denkt. Da steht beispielsweise, daß auch reine Verbindungsnetzbetreiber Anspruch auf Interconnect haben. Die Telekom wollte dagegen bisher nur Teilnehmernetzbetreibern gewähren.

TeleTalk: Wird bei dem momentanen Preisniveau für Verbindungsleistungen im Markt eine langfristig vernünftige Menge nicht völlig ausgehöhlt?

Gerd Eickers: Von einer reinen Situation kann ich nichts erkennen, wenn ich mir die...

TELEKOMMUNIKATION

INTERVIEW

Gerd Eickers, Geschäftsführer des VATM

Im VATM heißt das Prinzip 'ein Kopf – eine Stimme'

TeleTalk: Wie schätzen Sie das bisherige Arbeitsergebnis ihres Verbandes ein?

Gerd Eickers: Ich glaube schon, daß wir etwas bewirkt haben. Wir waren in die Entwicklung des Telekommunikationsgesetzes sehr stark involviert und haben viele Punkte und Anregungen eingebracht. Auch heute haben wir eine Menge zu den Markt- und Regulierungsfragen zu sagen und werden vom Regulierer sehr ernst genommen. Unser Ziel ist es, für einen fairen Wettbewerb im Markt zu sorgen. Vielleicht wird der Verband sogar einmal völlig überflüssig, wenn wir dies erreicht haben.

TeleTalk: Brauchen wir eine Novellierung des TKG?

Gerd Eickers: Nein, die brauchen wir nicht. Auf der Basis des TKG haben wir den intensiven Wettbewerb erreicht, und es gibt überhaupt keinen Anlaß, das Gesetz zu modifizieren. Ich habe auch noch keinen vernünftigen Grund gehört, warum dies geschehen sollte. Wir wollen einen vom Wettbewerb und nicht von Politik geprägten Markt. Dies steht auch als eines der Grundziele im TKG. Die Regulierungsbehörde sollte deshalb wenig, möglichst überhaupt nicht, von der Politik beeinflusst werden. Deshalb sehe ich es nicht ein, daß wir etwas an diesem Grundfest ändern. Der Telekom geht es gut, sie erwirtschaftet vernünftige Ergebnisse und hält weit über 90 Prozent des Marktes für Sprachtelefonie.

TeleTalk: Die Zahl der Anbieter von Sprachdiensten wächst momentan sehr schnell. Kann das immer so weiter gehen?

Gerd Eickers: In den USA gibt es 1.400 Anbieter allein im Sprachsegment. Wir haben zur Zeit etwa 50 aktive Unternehmen und werden zum Jahresende vielleicht 150 Player haben. Da ist also noch viel Platz. Bei einer Konsolidierung der Anbieter wird es dann sicherlich zu einer Zusammenlegung von Kundensammeln kommen.

TeleTalk: Wo stehen wir in einem Jahr?

Gerd Eickers: In einem Jahr werden die Wettbewerber einen etwas größeren Marktanteil haben. Es wird der ersten Angebote geben, die über die reine Preisdifferenzierung hinausgehen, vor allem im Geschäftskundensegment wird die Internet-Telefonie einen breiteren Einsatz finden. Ich hoffe, daß dann auch der Zugang zur Teilnehmeranschlusleitung genauso zum Standard gehören wird wie heute das Interconnect mit der Telekom. Sie werden aber nicht mehr...

TeleTalk: Der VATM setzt sich aus sehr unterschiedlichen Unternehmen zusammen. Wie treffen Sie intern Entscheidungen?

Gerd Eickers: Wir haben zum einen Arbeitsgruppen, in denen die Ergebnisse zu einzelnen Fragen erarbeitet werden. Die Positionspapiere mit grundsätzlichen Charakter werden dann mit dem Präsidium abgestimmt oder an alle Mitglieder mit der Bitte um Kommentar versandt.

TeleTalk: Haben große, finanzstarke Mitglieder mehr Gewicht als kleinere Unternehmen?

Gerd Eickers: Im VATM heißt das Prinzip 'ein Kopf – eine Stimme'. Natürlich sind große Mitglieder, auch aufgrund ihrer personellen Ressourcen, in allen Arbeitskreisen vertreten. Sie können auch im Markt und bei den Politikern für ihre Positionen mehr Aufmerksamkeit erregen. Die großen Player im Markt geben somit auch unserem Verband mehr...

TeleTalk: Wie beurteilen Sie die Situation ausländischer Wettbewerber auf dem deutschen Markt?

Gerd Eickers: Die großen Anbieter scheinen sich in Einklang mit der Telekom, einem höheren Interconnectpreis zu wünschen, weil die Investitionen in neue Netze sich ansonsten nicht amortisieren lassen?

Gerd Eickers: Diesen Eindruck habe ich nicht. Es gibt eine Reihe von Mitgliedsunternehmen, wie zum Beispiel Arcot, Otelo, VIAG Intercom, WorldCom, Colt und Hermes, die momentan in neue Netze investieren. Wenn sie den Eindruck hätten, daß sich dies nicht amortisieren, würden sie es sicherlich nicht tun.

TeleTalk: Wenn es mehr Netze gibt, was bedeutet das für den Wettbewerb und die Telekom?

Gerd Eickers: Die Telekom wird durch den wachsenden Wettbewerb im Infrastrukturbereich als Anbieter von Übertragungsleistungen an Bedeutung verlieren. Schon im nächsten Jahr werden Angebote auf dem Markt sein, die bei entsprechendem Volumen die Minuten unter dem Interconnectpreis von 5,14 Pfennig der Telekom von München nach Hamburg transportieren. Eine Reihe von Unternehmen bereitet sich momentan intensiv auf das im internationalen Bereich bereits über erfolgreiche 'Carrier's Carrier'-Geschäft für den deutschen Markt vor.

TeleTalk: Wie beurteilen Sie die Situation ausländischer Wettbewerber auf dem deutschen Markt?

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM: *Marktbeobachtung: Rückblicke aus Sicht der Medien*



Dr. Daniel Delhaes

*Korrespondent des
Handelsblatts, Berlin*

Einmal Indien und zurück

Als junger Volontär des Rheinischen Merkur habe ich enorm von der Liberalisierung des Telekommunikationssektors profitiert. Nicht etwa, weil ich ein Avantgardist gewesen wäre – sie bescherte mir meine erste Auslandsreise. Es war zugleich die letzte des damaligen Bundespostministers Wolfgang Bötsch. Es ging nach Neu Delhi und nach Bangalore, damit deutsche Unternehmen auf dem erhofften Wachstumsmarkt Fuß fassen konnten. Zwar nickte der indische Amtskollege beim vertraulichen Gespräch mit Bötsch kurzzeitig weg. Der Franke aber nahm es mit Humor. Vertreter der Deutschen Telekom und von Siemens reisten natürlich mit, wussten sie doch, dass ihr Marktanteil in der Heimat wenige Monate später sinken und das Ministerium verschwinden würde. Den Weg wies das Telekommunikationsgesetz, gegen das die Monopolisten bis zuletzt mit harten Bandagen kämpften. Es war die Aufgabe von Klaus-Dieter Scheurle, als Chef der Regulierungsbehörde die bevorstehende asymmetrische Regulierung zugunsten der neuen Marktteilnehmer zu verteidigen. „Nur so kann der Wettbewerb in Gang gesetzt werden“, kündigte er bereits vier Monate vor dem Startschuss im Interview mit meinem geschätzten Lehrer und Ressortleiter Stephan Lorz und mir an. Scheurle wusste damals schon, dass die Telekom nicht kampflös aufgeben, sondern klagen würde – etwa gegen die sofortige Vollziehbarkeit von Regulierungsentscheidungen. Scheurle hielt dagegen und prophezeite, die Verbraucher würden schnell profitieren.

Er sollte recht behalten. 1998 begann ein „harter Wettbewerb“. Die Kämpfe um jeden noch so kleinen und großen Wettbewerbsvorteil haben in den vielen Jahren nicht nachgelassen und werden es auch vermutlich auch in Zukunft nicht. Der Markt bleibt spannend – auch für uns Beobachter.

„Wahl“-Freiheiten

Welche Herausforderungen durch die Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes auf die Branche zukommen sollten, erlebte ich 1998, als ich Zeuge eines Gesprächs in meinem Bekanntenkreis wurde. Ein Rentnerehepaar unterhielt sich über die neue Call-by-Call-Freiheit, die nach der Vorwahl 01019 ein einminütiges Telefongespräch für 19 Pfennig erlaubte. Mobilcom wollte so die Bundesbürger von der Deutschen Telekom befreien, die vielerorts noch als Post wahrgenommen wurde. Voller Stolz erzählte das Paar von seinen Erfahrungen, einige Pfennige sparen zu können. Bis sich die Frau ihrem Mann zuwandte, um eines klarzustellen: „Aber wenn Du bei einer Behörde anrufst, dann nimmst Du die Telekom.“

20 Jahre sind seither vergangen. Die meisten Call-by-Call-Anbieter gibt es längst nicht mehr. Die beiden Rentner telefonieren immer noch über einen Anschluss der Deutschen Telekom. Und sie nutzen immer noch Call-by-Call. Doch vor einigen Monaten hat sich trotzdem etwas für sie verändert. Die Regionalzeitung druckt nicht mehr die Tabellen mit den günstigsten Anbietern.



Thomas Heuzeroth

Reporter der Welt-Gruppe, Berlin.

„Keiner soll dominieren“

Telekommunikationsmanager Eickers über das ultraschnelle Internet und den Wandel in der Telekomunikationsbranche

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

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

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

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

Preisrampen wie knapp 20 und knapp 30 Euro werden weiterhin beobachtet. Aber wir werden immer mehr Leistungen zum gleichen Preis bekommen.

Können die Unternehmen damit künftig gutes Geld verdienen?

In einer Welt, die von Flutwogen ist, braucht es viel Kreativität. Neue Anwendungen werden kommen. Sinnvoll wäre zum Beispiel, dass sich die Wirtschaftsmittel melden, bevor sie kaputt geht und dem Hersteller mitteilt, dass eine Welle heiß läuft. Kommunikation zwischen Maschinen via Internet wird möglich machen. Durch die Telekommunikation verändern sich Geschäftsmodelle, Nutzungsformen und Dienstleistungen grundlegend. Wir stehen hier noch ganz am Anfang.

Bedeutet dies auch, dass sich die Kluft zwischen Angebot und Nachfrage in der Telekomunikationsbranche verschärft?

Das wird ganz bestimmt so kommen.

Wir stehen also vor der Herkulesaufgabe, die Netze mit ultraschnellen Glasfasern auszubauen. Wie müssen wir das organisieren?

Netzinfrastruktur tendiert zum Quasi-Monopol. Ich brauche eine neue Anlaufstelle, damit sich ein Netz rechnet. Zugleich brauchen Sie viele Anbieter, damit der Wettbewerb funktioniert. Zum Glück tragen wir neue Spieler auf. Der Netzausbau erfolgt derzeit von privaten regionalen Anbietern voran. Dazu zählen auch immer noch Stadtwerke oder andere kommunale Unternehmen, die die Nutzung ihrer eigenen Netze



Nerven aus Glas: Lichtleiter bestimmen die Geschwindigkeit.



ZUR PERSON
Gerd Eickers, Jahrgang 1952, gilt als einer der wichtigsten Manager in der deutschen Telekommunikationsbranche. Er ist stellvertretender Vorsitzender der Bundesnetzagentur für Energie, Wärme und Wasserwirtschaft (BNE) und stellvertretender Vorsitzender der Bundesnetzagentur für Wirtschaftsprüfung und Unternehmensberatung (BWA). Er ist auch Mitglied im Aufsichtsrat der Bundesnetzagentur für Energie, Wärme und Wasserwirtschaft (BNE).

1000 Megabit pro Sekunde und mehr möglich machen. Das hier ist gewaltig. Das ist auch eine Entwicklung, die die nächsten zwei Jahrzehnte

Die Rückkehr des Monopols

13 Verbände alarmieren das Kanzleramt: Die Telekom gefährdet nicht nur Konkurrenten - sondern auch den Standort Deutschland.

Telekom will weniger Regulierung im Netz. Wettbewerber lehnen die Pläne ab.

Daniel Deihns, Ina Karabaz Berlin, Düsseldorf

Die Mitteilung der Bundesnetzagentur klingt technisch und harmlos. Die Telekom hat bei den Energie-

... (SO-Mit) zu versorgen. Mit dem öffentlichen Vertrag will der TK-Riese nach eigener Aussage zeigen, dass „es uns mit dem Ausbau ernst ist“. Im Gegensatz aber fordert der Chef der Deutschen Telekom, Timotheus Hirtges, die aus seiner Sicht enge Regulierung zu lösen. Eine Milliarde will die Telekom investieren - wenn die Energie- und Wasserwirtschaft...



TeleTalk 07/1998

Vorschau August '98 auf Seite 76

Das Gold der Telekom

Strategische Überlegungen beim Kampf um die Anschlussleitung

Die Telekom überraschte die Regulierungsbehörde und die Öffentlichkeit mit dem Antrag, die monatlichen Kosten für die Überlassung der entbündelten Anschlussleitung auf 47,26 Mark festzusetzen. Damit schlägt die Telekom noch einen Pflock zur Sicherung der Teilnehmeranschlüsse ein - doch ihre Strategie reicht noch weiter.

In März setzte die Regulierungsbehörde nach langem Hin und Her den Preis für den entbündelten Zugang zum Kunden auf 20,65 Mark als obersten Preis fest, nachdem die Telekom zuvor 28,80 Mark verlangt hatte. Gleichzeitig forderte sie das Unternehmen, einen neuen Antrag bei der Regulierungsbehörde für die Anschlussleitung zu stellen. Anfang Juni der neue Antrag bei der Regulierungsbehörde für die Anschlussleitung wurde, hielten es viele Post (RTP) bekannt wurde, hielten es viele aus der Branche für einen schlechten Scherz. 47,26 Mark will die Telekom pro Monat für die Überlassung der entbündelten Anschlussleitung, also den blanken Draht, haben. Wenn die RTP über dem Betrag von 38,19 Mark liegt, muss die Telekom den Betrag auf 47,26 Mark erhöhen.

Das hier ist gewaltig. Das ist auch eine Entwicklung, die die nächsten zwei Jahrzehnte

Breitbandausbau in Deutschland bleibt das Ziel

Telekommunikationsminister Ebersol über den Ausbau des Glasfasernetzes

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

Das hier ist gewaltig. Das ist auch eine Entwicklung, die die nächsten zwei Jahrzehnte

Regulierer senkt „letzte Meile“

Telekom und Wettbewerb

Die Telekom hat bei den Energie- und Wasserwirtschaft... (SO-Mit) zu versorgen. Mit dem öffentlichen Vertrag will der TK-Riese nach eigener Aussage zeigen, dass „es uns mit dem Ausbau ernst ist“.

Verband lockt mit klaren Regeln für Glasfasernetze

Milliardeninvestitionen für schnelles Internet stocken

Der Verband der Telekommunikationsunternehmen (VATM) will mit einem neuen Konzept Schwingung in den Ausbau ultraschneller Netze bringen. Das Konzept soll den Ausbau von Glasfasernetzen beschleunigen und die Kosten senken. Der Verband fordert die Bundesregierung auf, die Finanzierung der Glasfasernetze zu verbessern.

Der Kampf um die TAL-Entgelte

Telekom und VATM streiten sich wieder einmal über die Gebühren für die sogenannte „letzte Meile“

Die Telekom hat bei den Energie- und Wasserwirtschaft... (SO-Mit) zu versorgen. Mit dem öffentlichen Vertrag will der TK-Riese nach eigener Aussage zeigen, dass „es uns mit dem Ausbau ernst ist“.

Der Kampf um die TAL-Entgelte

Telekom und VATM streiten sich wieder einmal über die Gebühren für die sogenannte „letzte Meile“

Die Telekom hat bei den Energie- und Wasserwirtschaft... (SO-Mit) zu versorgen. Mit dem öffentlichen Vertrag will der TK-Riese nach eigener Aussage zeigen, dass „es uns mit dem Ausbau ernst ist“.

Der Kampf um die TAL-Entgelte

Telekom und VATM streiten sich wieder einmal über die Gebühren für die sogenannte „letzte Meile“

Die Telekom hat bei den Energie- und Wasserwirtschaft... (SO-Mit) zu versorgen. Mit dem öffentlichen Vertrag will der TK-Riese nach eigener Aussage zeigen, dass „es uns mit dem Ausbau ernst ist“.

Der Kampf um die TAL-Entgelte

Telekom und VATM streiten sich wieder einmal über die Gebühren für die sogenannte „letzte Meile“

Die Telekom hat bei den Energie- und Wasserwirtschaft... (SO-Mit) zu versorgen. Mit dem öffentlichen Vertrag will der TK-Riese nach eigener Aussage zeigen, dass „es uns mit dem Ausbau ernst ist“.

20 Jahre Liberalisierung – 20 Jahre VATM:
Marktbeobachtung: Rückblicke aus Sicht der Medien



Dr. Heidi Rohde
 Redakteurin der Börsen-Zeitung

Wettbewerb ist eine Geschichte von „try and error“

In den gut 20 Jahren seit der Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarktes sind es nicht zuletzt die zentralen Irrtümer, die die Unternehmen „belehrt“ und damit auch vorangebracht haben: Im Jahr 2000 glaubte die junge Mobilfunkindustrie, bei der auch „Start-ups“ wie Mobilcom oder E-Plus in den Wettbewerb mit der Deutschen Telekom eintraten, an die Segnungen einer neuen Technik. Die UMTS-Auktion entfachte einen Milliarden-Hype – und wurde zum Milliardengrab. Das Geld für die Lizenzen ließ sich nicht zurück verdienen, denn: Kunden interessieren sich weniger für Technik, sondern vor allem für Produkte.

Jahre später setzte die Telekom auf einen Alleingang mit Glasfaser. Sie erstritt per Gesetz 2004 „Regulierungsferien“ für neue Produkte auf ihrem VDSL-Netz. Wirtschaftlich hat sich das vor allem für die Telekom selbst nicht gelohnt. Die „Lex Telekom“ ist Geschichte – und verdient keine Neuauflage.

Nicht immer aufregend, aber notwendig

Die Telekommunikationsbranche hat den Ruf, dass beinahe jeden Tag eine brandneue Innovation um die Ecke kommt, mit der das Internet noch superschneller und unser Leben noch aufregender und schöner wird. Diese Neuerungen kommen in aller Regel als Anglizismen daher, damit es auch richtig modern wirkt. So war es auch damals, im Sommer 2012, als – für den seinerzeit überraschten Autor dieser Zeilen – plötzlich alle Welt von Vectoring sprach. Doch schnell stellte sich heraus, dass damit nichts weiter gemeint ist, als die guten alten Kupferkabel nur noch etwas aufzubooren.

Das ist fast sechs Jahre her. Vectoring ist längst Geschichte? Worüber reden wir heute? Über Vectoring. Jetzt ist noch die Ergänzung „Super“ davor gesetzt worden. Einfach super? Nicht unbedingt für den VATM. Den Wettbewerbern muss es wie die Wiederkehr des Ewiggleichen vorkommen. Vor sechs Jahren mussten sie vor der Gefahr einer Re-Monopolisierung warnen. Und heute müssen sie es noch genauso tun. Was nicht immer wirklich aufregend, aber notwendig ist.



Frank-Thomas Wenzel
 Wirtschaftskorrespondent der DuMont
 Hauptstadtredaktion (u.a. Berliner
 Zeitung, Frankfurter Rundschau)

Goldgräber-Stimmung

„Es war der Bing Bang der Telekommunikationsindustrie – keine andere Branche hatte jemals mit so viel Wohlwollen und positiven Erwartungen eine Marktöffnung gefeiert. Verbraucher profitierten von einem nie für möglich gehaltenen Absturz der Telefonpreise und unter Anbietern, die um die Jahrtausendwende wie Pilze aus dem Boden schossen, machte sich Goldgräberstimmung breit. Vor allem die großen Energiekonzerne RWE, Veba und Viag (heute Eon) versuchten mitzumischen. Neue Arbeitsplätze entstanden, wenngleich bei anderen wie den Ex-Monopolisten Jobs wegfielen.“

Peter Lessmann
 Wirtschaftsredakteur der Deutsche Presse-Agentur, 1993-2017

INTERVIEW Martin Witt

»Absurde Idee«

Der 1&1-Geschäftsführer wirft der Telekom vor, alle Grundregeln des Infrastrukturwettbewerbs zu verletzen.

Herr Witt, die Telekom will ihre DSL-Anschlüsse nicht nur in Ballungszentren, sondern auch im umliegenden Speckgürtel auf 100 Megabit pro Sekunde beschleunigen – unter der Bedingung, dass die Konkurrenten ihre dort aufgebauete Infrastruktur wieder abreißen. Was halten Sie davon?

Die Telekom startet gerade den durchschaubaren Versuch, ihr Netzausbauempoli über superschnelle Anschlüsse zurückzuerobieren. Das widerspricht den Grundregeln des liberalisierten Marktes und wirft uns wettbewerblich um Jahre zurück. Es gibt in Deutschland genügend Konkurrenten, die in eigene Glasfaserinfrastrukturen investiert haben. Deren Investition kann durch die jetzt vorgelegten Ausbaupläne der Telekom null und nichtig gemacht werden. Im Nahbereich der Ortsvermittlungstellen hätten dann nahezu sechs Millionen Haushalte keine infrastrukturbasierte Alternative zur Telekom mehr. Das führt zu einer Remonopolisierung, die wir nicht akzeptieren können.



DER GEGEN

Witt, 59, steht an der Spitze des V&K (VATM). Der 1&1-Telekom hat United I

die gerne sein wollen, um den Vorurteil zu widerlegen. Worum geht es? Argument ist Wahrheit. Wir brauchen für den Vorleistungsbeitrag, andere sowie faire Produktionskosten. Können Sie das Modell und die Konkurrenz so lassen sich US-Internet-

Der neue Vorstoß lekom für 80 Prozent über das Netz in den ländlichen Gebieten 20 Prozent nicht. Wir dürfen Angstzustände nicht nützlich Auswirkungen schauen. Und gibt es deutlich Abschlüsse in den ländlichen Gebieten, gibt es auch Absurde ist doch man nach Euro Wettbewerb in. Zu den größten hören die kompetente der Telekom ist größte Anteil den nicht ang. Solche Kooperations Seiten Vorteil im Gegenteil fest, dass die Wettbewerb

Frankfurter Rundschau, 02.01.2015

PROJEKT „SYMPHONY“: NEUE PLATTFORM FÜR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN

Die Bedeutung von kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) möchte der VATM auch durch seine Beteiligung am neuen Projekt „Symphony“ stärken. „Das Forschungsprojekt steht für die Investitionskraft der Branche, für offene Plattformen und für Mittelstandspolitik statt Oligopolförderung“, sagt Jürgen Grützer, Geschäftsführer des VATM. Der Verband beteiligt sich mit Verbundpartnern aus Hochschule und ITK-Wirtschaft aktiv an diesem Projekt. Die darin entwickelten Dienste sollen insbesondere KMUangeboten und Ihnen nachgefragt werden. Die angebotenen Kommunikationstechnologien sollen auf einer verständlich gestalteten Oberfläche konfiguriert und direkt gebucht werden. „Symphony“ soll als Open-Access-Plattform offen für zahlreiche Anbieter gestaltet werden. Kunden soll es ermöglichen, TK-Dienste individuell auszuwählen, zu kombinieren und zu verwalten, ohne jeden Geschäftsvorfall mit jedem einzelnen Anbieter.



„Große Konzerne werden hofiert“

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

Die Bundesregierung hat sich ein ehrgeiziges Projekt vorgenommen, 2018 soll ein flächendeckendes superschnelles Internetzugänge geben. Für Martin Witt besteht kein Zweifel, dass das Vorhaben nur gelingen kann, wenn die Konfrontation zwischen der Deutschen Telekom und dem Rest der Branche überwunden wird. Von der Politik fordert der neue Präsident des Telekommunikationsverbandes VATM, so schnell wie möglich Regeln für den Ausbau der Netze festzulegen.

handhabt. Dobeindt muss zügig bundesweit geltende Richtlinien für die Ausschreibung von Ausbauarbeiten und für die Vergabe der notwendigen Arbeiten vorliegen. Denn ansonsten entsteht ein Flickenteppich, den wir nicht mehr zu einem Gesamtnetz zusammenfügen können.

Herr Witt, die Zeit um den Jahreswechsel ist die Zeit der Wünsche und der guten Vorsätze. Was wünschen Sie sich für 2015 von unserem Minister für digitale Infrastruktur, Alexander Dobrindt?

Wir haben mit Herrn Dobrindt das Kursbuch für den Netzausbau auf den Weg gebracht. Ich wünsche mir, dass er dies konsequent umsetzt und sich nicht beirren lässt durch Debatten über mehr oder weniger Wettbewerb, ich wünsche mir, dass er die letzten endlich gelassenen Entscheidungen in der Zeit des Jahreswechsels gegen den Strom durchsetzt. Denn das ist der Markt ist

Und dann kann's fröhlich ans Werk gehen? Halt! Dobeindt muss zudem definieren, wie Firmen ihre Investitionen schützen können. Das bedeutet, ein Netzbetreiber – etwa die Telekom – baut aus, gibt aber einen Teil seiner Leistungen an Wettbewerber ab. Diese müssen sich dann finanziell anteilig an den Investitionen beteiligen und ein regelmäßiges Entgelt zahlen: Für jede angemietete alte Kupferleitung zum Kunden zahlen Wettbewerber an die Telekom seit 15 Jahren in etwa den fiktiven Preis für den Neubau einer Glasfaserleitung – ohne dass die Telekom diese bauen würde. Über günstigere Konditionen verhandelt die Telekom nur dann, wenn wir große Stückzahlen über ein Kooperationsmodell einkaufen und so eine optimierte Netzauslastung sichern helfen. Damit gewinnt die Telekom heute schon einen massiven Investitionsschutz. Das ist schon eingeleitet und wird erfolgreich praktiziert. So ist bei VDSL Wettbewerb entstanden und hat zu einem starken Zuspruch bei den Kunden geführt. Dies müssen wir sehr zügig und ernsthaft besprechen.



Das wird bei Weitem nicht reichen, bei der letzten Versteigerung kamen nur rund vier Milliarden Euro zusammen. Zudem ist die geplante Kopting der Versteigerungserlöse mit dem Netzausbau höchst fraglich. Das ist wettbewerbsschädlich zugunsten der Deutschen Telekom, da sie als mit weitem Abstand größter Netzbetreiber größter Nutzer der Zuschüsse für den Ausbau sein wird. Und Telefónica und Vodafone, den beiden anderen Mobilfunknetzbetreibern, werden bei einem hohen Versteigerungserlös Investitionsmittel entzogen, die sie für den Ausbau der mobilen Datennetze brauchen. Dies sind aber ein wichtiges Standbein einer flächendeckenden Breitbandversorgung.

Aber ist denn überhaupt die Nachfrage für die 50 Megabit in jedem Haushalt da? Wir müssen Bedarf wecken. Eine aktuelle VATM-Studie zeigt: Wir haben 1,6 Millionen Haushalte, die superschnelle Glasfaserleitungen mit weit mehr als 100 Megabit pro Sekunde nutzen könnten. Doch nur 25 Prozent machen davon Gebrauch, 98 Prozent können einen Standard-Breitbandanschluss bekommen. Aber nur drei Viertel haben einen, davon die Hälfte mit weniger als zehn Megabit, obgleich sie mehr haben könnten.

Ist die Vollversorgung mit 50 Megabit also eine Schimäre – erasmus von Politikern der großen Koalition um beim Volk zu punkten? Auch der Staat könnte Bedarf wecken, etwa durch Behördenportale.

Mannheimer Morgen, 14.07.2014

»Eine Remonopolisierung«

Computer Bild, 29.01.2011



Die Netzbetreiber wollen NEUE „QUALITÄTSKLASSEN“ fürs Internet. Welche Daten sollen schneller durchs Netz transportiert werden als der Rest.

Die Daten sind gleich, das Internet hat keine Klassen. Dennoch werden die Netzbetreiber ständige Klassen geben. Das heißt: Die Daten werden in Klassen eingeteilt. Die Klassen sind unterschiedlich schnell. Die Daten werden in Klassen eingeteilt. Die Klassen sind unterschiedlich schnell. Die Daten werden in Klassen eingeteilt. Die Klassen sind unterschiedlich schnell.

Wie würden Sie die Strategie der Netzbetreiber bewerten? Die Netzbetreiber können sogar noch mehr Daten transportieren. Die Netzbetreiber können sogar noch mehr Daten transportieren. Die Netzbetreiber können sogar noch mehr Daten transportieren.

Weiter sparen am Telefon

Die Deutsche Telekom weiterhin sogenannte Call-by-Call anbieten, also Spar-Tarife, mit denen Kunden der günstigsten Tarifwahl wählen können.

Call-by-Call-Vorwahlen
Jedem Call-by-Call-Anbieter wird von der Bundesnetzagentur eine Spar-Vorwahl zugeordnet. Diese sind nach dem Muster 010xy aufgebaut.
Seit August 2012 gibt es im Call-by-Call eine verpflichtende Tarifangabe vor jedem Gespräch.
Call-by-Call-Nutzer sollten sich wegen der Preisänderungen je nach Wochentag und Tageszeit auf möglichst aktuelle Tariflisten verlassen.

Der Datenverkehr nimmt zu

Mobiles Internet: Nutzer brauchen knapp 300 Megabyte pro Monat

Ob über den Mobilfunk oder über Festnetz: Der Internet-Datenverkehr nimmt drastisch zu. Wurden 2013 pro Mobilfunkanschluss jeden Monat noch durchschnittlich 195 Megabyte (MB) an Daten übertragen, sollen es in diesem Jahr schon 283 MB sein – eine Zunahme von 45 Prozent.

Die Studie prognostiziert den Zuwachs von mehr als einem Viertel (27,8 Prozent). Bei den geschalteten Mobilfunkanschlüssen soll es bis zum Jahresende mit rund 117,5 Millionen SIM-Karten einen neuen Höchstwert in Deutschland geben. Der Wert entspricht den Angaben zu Folge einer Steigerung von 2,3 Millionen SIM-Karten im Vergleich zum Vorjahr. Statistisch gesehen entfielen damit

auf jeden Menschen hierzu fast anderthalb SIM-Karten. Die Zahl der versendeten Kurzausschnitte wird der Studie zufolge aber von täglich 101,3 Millionen im Jahr 2013 auf 73,8 Millionen in diesem Jahr merklich zurückgehen. Das führen die Experten auf den verstärkten Einsatz von Messaging-Apps zurück. Die SMS-Nutzung halbierte sich von 162,9 Millionen SMS täglich ihren vorläufigen Höhepunkt erreicht. dpa

Millionenfache Nachfrage
Die Analyse der Bundesnetzagentur hat aber ergeben, dass noch immer eine millionenfache Nachfrage auf dem Markt besteht, sagte Jürgen Grützer, Geschäftsführer des Telekom-Wettbewerbsverbandes VATM. März 2014. Verbraucher telefonieren laut Grützer täglich 25 Millionen Minuten über Call-by-Call-Preselection. Wenngleich deutlich weniger als früher: Nach Angaben der Telekom betrug das Gesamtvolumen 2005 noch 170 Millionen im Tag.

Der Kunde für einen monatlichen Festpreis unbegrenzt telefonieren. In Haushalten ohne Flatrates sei die durchschnittliche Nutzungsdauer jedoch konstant geblieben. Call-by-Call wird stark von Migranten genutzt, die zum Beispiel Familie in Kasachstan haben. Für dieses Land gibt es in der Regel keine Flatrates.

Dorsten Zeitung / dpa, 06.11.2014



Solveig Orłowski

Leiterin des VATM-Büros Berlin

Auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft

Bericht aus Berlin

GroKo: Auf ein Neues

Mit der Neuauflage der Großen Koalition hat sich bei den für die TK-Branche wichtigen Themen in der Struktur der Ministerien nichts geändert. Das Bundesverkehrsministerium unter Führung von Andreas Scheuer (CSU) und das Bundeswirtschaftsministerium, dem Peter Altmaier (CDU) vorsteht, behalten ihre bisherige TK-politische Arbeitsteilung. Eine interessante Aufgabe übernimmt die neue Staatsministerin für Digitales im Bundeskanzleramt, Dorothee Bär. Sie wird die Tätigkeiten aller Ressorts koordinieren. Damit hat die Branche einen weiteren Ansprechpartner in der Bundesregierung.

Die wirklich entscheidende Neuerung der neuen Bundesregierung für unsere Unternehmen steht im Koalitionsvertrag von Union und SPD: Der flächendeckende Ausbau mit Gigabit-Netzen ist dort als TK-politisches Ziel klar definiert und als zentrale Aufgabe über die Legislaturperiode hinweg bis 2025 festgeschrieben.

Ohne Zweifel: Dieses wichtigste Infrastrukturprojekt stellt alle Beteiligten – Politik wie Wirtschaft – vor gewaltige Aufgaben. Investitionen anzureizen, wird jetzt eine der zentralen Aufgaben von Politik und Regulierung sein. Investitionswettbewerb ist dabei das Mittel der Wahl, das auch die Telekom dazu antreiben wird, Glasfaser bis zum Endkunden auszurollen. Eine pauschale Deregulierung würde sich dagegen kontraproduktiv auswirken, wie schon die Abschaffung der Ex-ante-Preis-Regulierung für Glasfaseranschlüsse 2010 gezeigt hat. Das damalige Versprechen der Telekom, bis 2012 zehn Prozent aller Haushalte per Glasfaser anzuschließen, wurde nicht eingelöst. Vielmehr werden heute 90 Prozent aller Glasfaseranschluss-Kunden von Wettbewerbsunternehmen versorgt.

Spielraum für Regulierungserleichterung gibt es dort, wo regulatorische Vorgaben für einen funktionierenden Wettbewerb nicht mehr in vollem Umfang erforderlich sind, etwa weil die Telekom marktübliche Vorleistungsangebote macht, Ko-Investitionsmodelle funktionieren und sie diskriminierungsfrei Open-Access anbietet. Eine effiziente Kontrolle durch die Bundesnetzagentur und die Möglichkeit zum schnellen Eingreifen müssen aber auf jeden Fall gewährleistet bleiben.

Um den Ausbau zu beschleunigen, benötigen die Unternehmen zudem schnellere Ausschreibungsverfahren und eine Breitbandförderung, die den eigenwirtschaftlichen Ausbau stärkt und in ländlichen Regionen von Kupfer (Vectoring) auf Glasfaseranschlüsse umschwenkt. Die in politischen Diskussionen immer wieder genannten Ausbaurückstände in Höhe von 80 bis 100 Milliarden Euro sind deutlich zu hoch angesetzt, denn bereits durch die Aufrüstung der „TV-Breitbandkabelnetze“ (HFC) auf DOCSIS 3.1 können 70 Prozent aller Haushalte mit Gigabit-Anschlüssen bis 2025 versorgt werden. Die große politische Herausforderung besteht jedoch darin, die verbleibenden 30 Prozent zu erschließen. Nach Abschluss der laufenden Förderung sind dafür 20 bis 30 Milliarden Euro – verteilt auf zehn Jahre – zu kalkulieren. Geht man von branchenüblichen Investitionen in Höhe von acht Milliarden Euro/Jahr aus, dürfte die benötigte Investitionssumme kein Problem darstellen.

Letztlich werden der Abbau von Bürokratie, die Beschleunigung und Vereinfachung von Verfahren sowie der kluge Umgang mit Fördermitteln darüber entscheiden, ob sich Deutschland bei Netzausbau und Digitalisierung an die weltweite Spitze setzen kann.

Bericht aus Brüssel

Brüssel als Chance: Auf dem Weg zum schnellen Netzausbau

Gewerbegebiete, Krankenhäuser und Schulen – sie alle warten auf schnelle Netze. Seit Mitte 2016 suchen die EU-Kommission, das EU-Parlament und der Rat nach der Antwort auf die entscheidende Frage: Wie kann Europa die für die Gigabit-Gesellschaft notwendigen massiven und überwiegend privaten Investitionen in Gigabit-Infrastruktur mittelfristig zur Verfügung stellen?

Die Kernfragen wird der Europäische Kodex für die elektronische Kommunikation (EECC), mit dem die regulatorischen Rahmenbedingungen für die nächsten zehn Jahre verbindlich vorgegeben werden sollen, zeitnah beantworten. Für die Wirtschaft und Gesellschaft lassen sich im Frühjahr 2018 folgende Vorstöße erkennen:

- Allen Beteiligten ist bewusst, dass mittelfristig flächendeckend Gigabit-Infrastrukturen für die Bürgerinnen und Bürger bereitgestellt werden müssen, um so das Wachstumspotenzial der Digitalisierung in Europa nutzbar zu machen. Den Beteuerungen einiger Incumbents in Europa, die dies teilweise aus unternehmensstrategischen oder ökonomischen Gründen in Abrede gestellt haben, wird kein Glauben mehr geschenkt.
- Zudem herrscht ein gemeinsames Verständnis von Netzen mit „sehr hoher Kapazität“, kurz VHC-Netze. Diese müssen anspruchsvolle Leistungsparameter erfüllen, sowohl im Festnetz als auch im Mobilfunk, denn nur so können sie den zukünftigen Anforderungen gerecht werden.
- Vor allem im EU-Parlament finden sich – stärker als im Rat – wettbewerbsfreundliche und somit für die Wirtschaft richtige Ansätze. Die Ausweitung der symmetrischen Regulierung ist im Vergleich zum Kommissionsvorschlag

und der Ratsposition weniger zu Lasten alternativer Anbieter ausgerichtet und ermöglicht ein freundlicheres Investitionsklima. Dies ist gerade für Deutschland sehr wichtig, denn es sind die Wettbewerber, die den überwiegenden Teil der FTTH/B-Investitionen tragen.

- Einen pro-wettbewerbliehen Vorstoß macht das EU-Parlament auch in dem wohl politisch umstrittensten Vorschlag der EU-Kommission: den Ko-Investitionen. Im Gegensatz zum Rat gelingt dem EU-Parlament ein anspruchsvoller Balanceakt, denn die Position stellt zum einen Investitionsförderung sicher und fördert gleichzeitig den für die Wirtschaft so wichtigen Wettbewerbsaspekt. Flexibilisierung von Regulierung, verbunden mit der Kontrolle durch den nationalen Regulierer sowie eine echte Open-Access-Verpflichtung mit Zugang auch zu neuen Netzen mit Gigabitqualität sind die Grundvoraussetzungen für ein Minimum an Regulierung und ein Maximum an Wettbewerbsvorteilen.

Auf der Zielgeraden zu den Verhandlungen in Brüssel dürfen diese weit- und umsichtigen Vorstöße unter keinen Umständen aufgegeben werden. Die Gefahren der Destabilisierung des Wettbewerbs, wie wir sie zuletzt im Zuge des Vectoring-Verfahrens erleben mussten, sind nach wie vor präsent. Der EECC bietet Brüssel und Berlin eine neue Chance, durch kluge und vor allem weitsichtige Regulierungsansätze den Ausbau der schnellen Netze voranzutreiben. Gemeinsam – sowohl Incumbents als auch Wettbewerber – dürfen wir diese einmalige Chance nicht ungenutzt lassen.



Carolin Proft

Leiterin des VATM-Büros Brüssel



Dr. Axel Spies

Rechtsanwalt Morgan,
Lewis & Bockius, Washington DC

Dr. Axel Spies, deutscher Rechtsanwalt in Washington DC, betreut seit über 10 Jahren das „Washington Office“ des VATM. Dr. Spies gehört zur Telecommunications Group der internationalen Kanzlei 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 INCOMPAS, dem Department of Commerce, dem US Trade Representative (USTR), der Deutschen Botschaft und der US-Presse.

Auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft Entwicklung auf dem US-amerikanischen Markt

Statement

USA: Telekommunikation, Netzneutralität und ein Jahr Trump-Administration

2017 war für die TK-Regulierung ein turbulentes Jahr. Der neue Vorsitzende der Federal Communications Commission (Ajit Pai) versuchte, zahlreiche Regulierungsinitiativen seines Vorgängers Wheeler rückgängig zu machen. Gegenwärtig stellen die Republikaner drei FCC-Kommissare, die Demokraten zwei. Pais Motto ist eine „Light touch“-Regulierung, das heißt ein Zurückrollen der Regulierung insgesamt, die der TK-Industrie zugutekommen soll.

Praktisch TK-relevant sind ist z.B. die Modifizierung von Special Access (besonderer Netzzugang für alternative Anbieter und Großkunden) durch die FCC. Vor einigen Wochen haben Verizon und AT&T für bestimmte Special-Access-Dienste (Voice Grade Service, WATS Access Line Service, Digital Data Service)

bei der FCC einen Antrag eingereicht, um diese Dienste in einigen östlichen Bundesstaaten bis zum 31.12.18 ganz einzustellen. Beim TK-Datenschutz hat die FCC die Breitband-Privacy-Order vom 02.11.16 aufgehoben, wonach die Breitbandanbieter ihre Kunden über die Nutzung der Daten und die Nutzungszwecke vorab umfangreich informieren müssen (mittels „Opt-in“ und „Opt-out“). Dementsprechend gelten in diesem Sektor die allgemeinen Regeln für Verbraucherdaten, wie sie von der FTC und der FCC gemeinsam überwacht werden.

Unter allen Initiativen des letzten Jahres sticht die FCC-Order zur Netzneutralität vom 14.12.17 besonders hervor. Mit dieser vielbeachteten Order hat die FCC die Internetzugangsanbieter der kartellrechtlichen und verbraucherschützenden Aufsicht der Federal Trade Commission (FTC) unterstellt. Offen ist, ob die FTC technisch und personell dazu in der Lage ist. Die gegen-

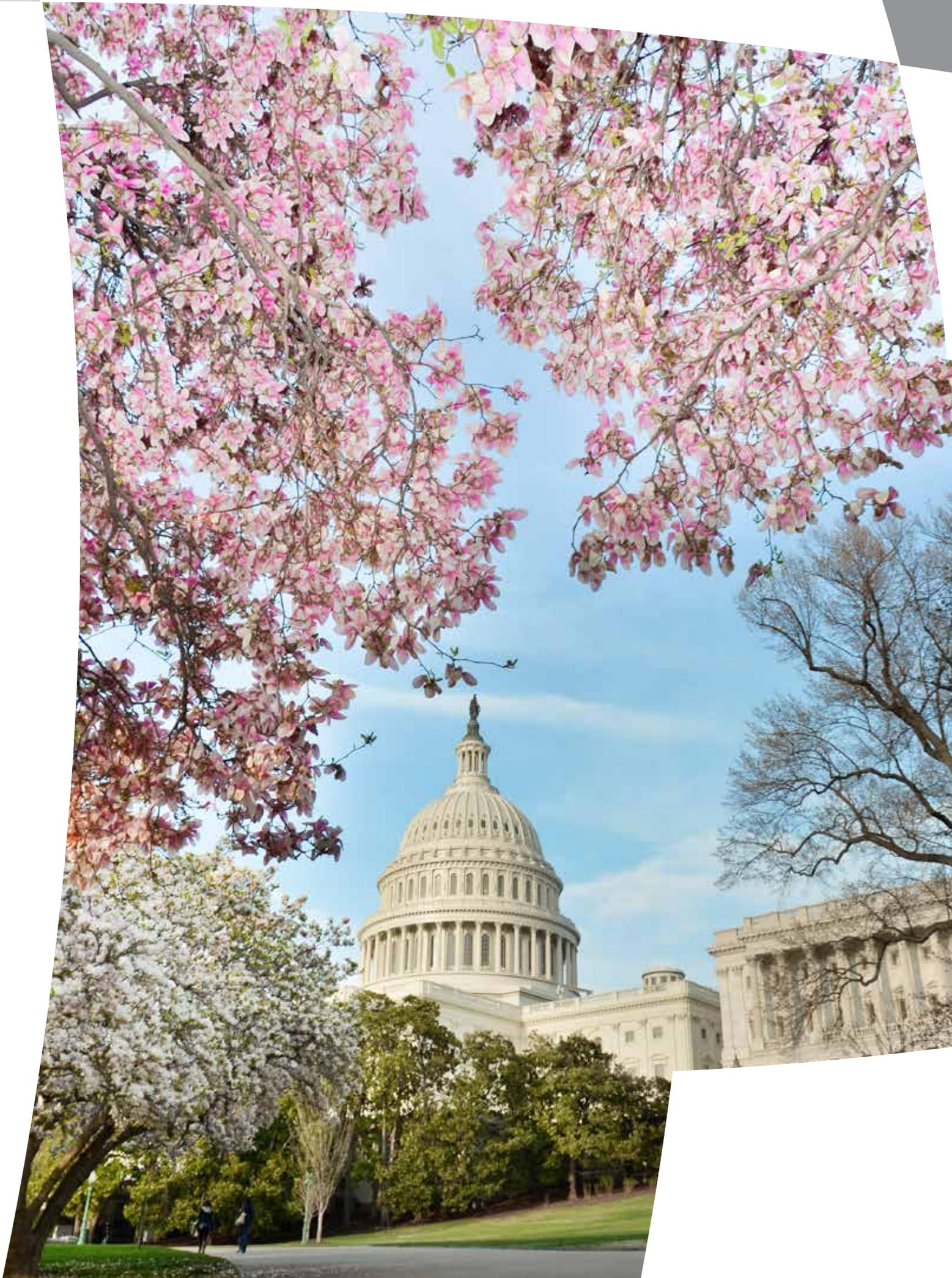
seitige Amtshilfe der beiden Behörden FCC und FTC wurde durch eine Vereinbarung (MoU) neu geregelt.

Anfang des Jahres wurden bereits erste Klagen gegen die FCC-Entscheidung erhoben. Zu den Klägern zählen unter anderem 22 US-Bundesstaaten. Ein Argument ist, dass die Internetzugangsanbieter den Zugang zu bestimmten Informationen und Diensten blockieren oder die Geschwindigkeit drosseln könnten. Die Rücknahme der Netzneutralität bezeichnen die Kl. als „willkürlich und unberechenbar“. Einige Bundesstaaten fordern mittlerweile für ihre Behörden in ihren neuen Vergaberichtlinien

„Die US-Gerichte haben festgestellt, dass das Internet eine geradezu lebensnotwendige Kommunikationsplattform ist.“

en die Einhaltung der Netzneutralität. Die Demokraten im US-Senat suchen zudem nach einer Mehrheit für ein Gesetz zur Sicherung der Netzneutralität – mit Unterstützung der U.S. Chamber of Commerce. Ob es im Wahljahr 2018 dazu kommt, ist nicht abzusehen.

In den meist kritischen Kommentaren zur FCC-Order, unter anderem aus Europa, wird übersehen, dass die Order einige Kundenschutzverpflichtungen der Netzbetreiber beibehält (z. B. die detaillierten Transparenzregeln und Pflichtmitteilungen für ihre Angebote der FCC von 2010). Die Debatte um das Für und Wider einer Regulierung der Internetzugangsanbieter dauert schon viele Jahre an und wird weitergehen. Die US-Gerichte haben festgestellt, dass das Internet eine geradezu lebensnotwendige („vital“) Kommunikationsplattform ist. Es sieht angesichts der Bedeutung von Breitband derzeit so aus, dass nach der Open Internet Order der Breitbandzugang für ländliche Gebiete das nächste große Thema für die FCC wird.





Dr. Lars Handrich

Geschäftsführer der DIW Econ GmbH



Dr. Yann Girard

Manager der DIW Econ GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Gastbeitrag

Ausbau von Gigabit-Netzen: Wettbewerb und Regulierung

Gigabit-Netze sind von maßgeblicher Bedeutung für die Entwicklung der deutschen Volkswirtschaft und deren zukünftige Wettbewerbsfähigkeit. Dabei kommt es nicht nur auf die reine Verfügbarkeit einer gigabitfähigen Breitbandinfrastruktur an, sondern insbesondere auf ein hochwertiges und zugleich günstiges Angebot an Breitbanddienstleistungen, die den Nutzern (sowohl Privat- als auch Geschäftskunden) zur Verfügung stehen. Um dies zu gewährleisten, ist ein stark ausgeprägter Wettbewerb unter Telekommunikationsdiensteanbietern eine notwendige Voraussetzung. Die volkswirtschaftlichen Kosten, die durch fehlenden Wettbewerb verursacht werden, stellen sich wie folgt dar:

- Höhere Preise sowie eine geringere Dienstqualität und -vielfalt schaden Privat- und Geschäftskunden. Insbesondere für Geschäftskunden stellt das Fehlen innovativer und maßgeschneiderter Lösungen, die die spezifischen Bedürfnisse ihrer individuellen Geschäftsmodelle erfüllen, einen erheblichen Nachteil im internationalen Wettbewerb dar.

- Das Potential digitaler Innovationen würde nicht voll ausgeschöpft werden und in der langen Frist könnten deutsche Unternehmen in der globalisierten Wirtschaft an Bedeutung verlieren, die digitale Kluft zunehmen und der Anschluss an globale, digitale Wertschöpfungsnetzwerke verloren gehen.

- Eine höhere Breitbandpenetration führt zu höherem Wirtschaftswachstum – im Umkehrschluss führen geringerer Wettbewerb und höhere Preise im Breitbandmarkt zu einer gerin-

geren Breitbandpenetration und damit auch zu einem geringeren Wirtschaftswachstum.

Aktuelle Situation im deutschen Breitbandmarkt

Deutschland hinkt im internationalen Vergleich beim Glasfaserausbau bereits heute deutlich hinterher. Diese Verzögerung spiegelt sich in (im Durchschnitt) relativ niedrigen, verfügbaren Breitbandgeschwindigkeiten wider. Der Großteil des Bundesgebietes wird nach wie vor nicht von Glasfaserinfrastruktur bis zum Endkunden abgedeckt. Der überwiegende

„Der überwiegende Anteil derzeit bestehender „echter“ Glasfaseranschlüsse wird durch die Wettbewerber der DTAG bereitgestellt.“

Anteil derzeit bestehender „echter“ Glasfaseranschlüsse wird durch die Wettbewerber der Deutschen Telekom AG (DTAG) bereitgestellt. Letztere setzt nach wie vor primär auf DSL-Anschlüsse, die auf die bestehende Kupferinfrastruktur aufsetzen. Obwohl DSL-Anschlüsse die momentan nachgefragte Bandbreite vor allem im Privatkundenbereich weitgehend bedienen können, werden DSL-Technologien (inklusive FTTC/Vectoring) absehbar nicht mehr ausreichend leistungsfähig sein. Demzufolge besteht die Gefahr, dass der Wirtschaftsstandort Deutschland im internationalen Vergleich zunehmend abgehängt wird.

Aktuelle Investitionshemmnisse für den Glasfasernetzausbau

Der relativ langsame FTTH/B-Ausbau ist auf mehrere Faktoren zurückzuführen. Der Ausbau ist zum einen mit hohen Kosten verbunden, während die Nachfrage nach bzw. die Zahlungsbereitschaft für Gigabit-Netzanschlüsse nur graduell anwächst. Zum anderen setzt das marktbeherrschende Unternehmen, die DTAG, ihren primären Fokus

auf FTTC-Vectoring. Aus diesem Grund verläuft der FTTH/B-Ausbau (Glasfaserausbau auf der letzten Meile) vonseiten des Incumbents langsamer, als dies möglich wäre. Zudem herrscht eine allgemeine Unsicherheit über die zukünftige Ausgestaltung der Regulierung und aktuelle wirtschaftspolitische Entscheidungen. Dies begünstigt die bestehende Infrastruktur, bremst gleichzeitig den FTTH/B-Ausbau und erleichtert es der DTAG, bei bestehender Marktabgrenzung, ihre marktmächtige Stellung in die Gigabit-Netzwelt zu „migrieren“. All diese Faktoren wirken investitionshemmend. Des Weiteren ist festzuhalten, dass ein flächendeckender privatwirtschaftlicher Ausbau aller Voraussicht nach nicht stattfinden wird. Es wird Regionen geben, in denen für einen Ausbau staatliche Förderung nötig sein wird, weil die Nachfrage auch in der längeren Frist die Ausbaukosten nicht decken kann.

Regulierung(sferien) und privatwirtschaftlicher Ausbau

In der aktuellen wirtschaftspolitischen Diskussion wird ein Zurückfahren der Zugangsregulierung bis hin zu Regulierungsferien – dem Aussetzen einer Zugangsregulierung – diskutiert. Zwar ist anzunehmen, dass eine geringere Regulierungsintensität aufgrund der Möglichkeit, höhere Preise am Markt durchzusetzen, den Ausbau durch die DTAG positiv beeinflusst. Trotzdem würde dies keinen flächendeckenden privatwirtschaftlichen Ausbau bewirken, da die individuellen Zahlungsbereitschaften die Ausbaukosten trotz höherer Anschlusspreise nicht in allen Gebieten decken werden. Es ist daher davon auszugehen, dass die erhoffte ausbaufördernde Wirkung von Regulierungsferien nicht im gewünschten Maße eintritt.

Eine Lockerung der bestehenden Zugangsregulierung bis hin zu Regulierungsferien geht allerdings mit

- (a) einem erschwerten Zugang zur Netzinfrastruktur für Wettbewerber und
- (b) einer geringeren Zugangsentgeltkontrolle einher.

Negative Konsequenzen, die sich daraus für die Endkunden ergeben, sind: Höhere Preise, geringerer Innovationswettbewerb der Anbieter, niedrigere Dienst- und Servicequalität, geringere Dienstvielfalt und weniger maßgeschneiderte Lösungen für Geschäftskunden. Zudem steigt die Wahrscheinlichkeit, dass ein volkswirtschaftlich ineffizienter Mehrfachausbau der zugrundeliegenden Infrastruktur erfolgt.

Aus volkswirtschaftlicher Sicht trägt am Ende ohnehin die Bevölkerung die Kosten des Gigabit-Netzausbaus – sei es als Nutzer von Telekommunikationsdiensten in Form höherer Anschlusspreise oder als Steuerzahler über den Umweg eines höheren Subventionsbedarfs. Daher ist eine angemessene Zugangsregulierung die bessere Alternative, da mittels einer offenen Netzinfrastruktur die Vorzüge des Wettbewerbs hinsichtlich Qualität, Vielfalt und Innovationen gewährleistet werden können.



Dr. Anselm Mattes

Manager der DIW Econ GmbH



Sebastian Jorns

Expert Regulatory Affairs der
1&1 Telecom GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Statement

Von der Kupferleitung zum Glasfaseranschluss – Investitionen fördern und Wettbewerb wahren

Mit dem Fall des Monopols für Sprachtelefonie wurde vor 20 Jahren der Telekommunikationsmarkt vollständig geöffnet. Seitdem sichert die Regulierungsbehörde den fairen Wettbewerb zwischen dem ehemaligen Monopolisten und seinen Wettbewerbern.

Die Liberalisierung unter Aufsicht der Regulierungsbehörde ist eine Erfolgsgeschichte! Heute können private und gewerbliche Nutzer aus einer Vielzahl an Angeboten das für sie passende auswählen. Dieser durch Regulierung erst ermöglichte Wettbewerb zwischen den Telekommunikations-Diensteanbietern führt dazu, dass sowohl die Qualität als auch die Innovativität der Angebote kontinuierlich steigen.

Auch auf der Netzinfrastrukturebene konnte innerhalb der letzten 20 Jahre eine regelmäßige Weiterentwicklung beobachtet werden. Das mit Steuermitteln errichtete flächendeckende ehemalige Netz der Bundespost, das der Telekom im Rahmen der Liberalisierung zugesprochen wurde, war lange Zeit die einzige Basis für TK-Angebote. Wettbewerber haben für Betrieb und Weiterentwicklung dieses Netzes viele Milliarden Euro an die Telekom gezahlt. Maßgebliche Erfolge wie VDSL sind ebenfalls Ergebnis der gemeinsamen Vermarktung durch Telekom und Diensteanbieter.

Trotz einzelner regionaler Alternativen kommt dem einzig flächendeckenden Netz auch künftig eine überragende Bedeutung zu. Doch genau dieses stößt an seine technischen Grenzen. Die Möglichkeiten, hohe Datenmengen auf Basis der bestehenden Kupferleitung zu übertragen, ist physikalisch beschränkt. Experten sind sich einig: Ein Technologietausch wird notwendig; Kupfer ist durch zukunftssichere Glasfaser zu ersetzen.

Ein solcher Umbau ist mit hohen Investitionen verbunden. Es ist daher wenig verwunderlich, dass die Netzeigentümerin diesen Investitionsbedarf als Argument und Druckmittel für einen Verzicht auf die wettbewerbsbewahrende Regulierung ins Feld führt. Ohne Regulierung oder mit Regulierungsferien sei eine Refinanzierung einfacher, heißt es. Allerdings entsteht der Eindruck, dass es nicht die Regulierung ist, die stört. Es ist der Wettbewerb, der durch Regulierung ermöglicht wird. Ohne Wettbewerb können höhere Preise durchgesetzt werden, da Alternativangebote fehlen würden. Natürlich kann der Umbau einfacher finanziert werden, wenn Monopolpreise ermöglicht werden – allerdings auf den Schultern der Verbraucher, die auf einen Internetzugang angewiesen sind.

Wünschenswert wäre es, wenn die Debatte versachlicht wird. Die wenigsten sprechen sich dabei gegen eine Justierung der Regulierung aus. Doch muss bedacht werden, welche Aufgabe dem Regulierer zukommt. Der erste Satz im Telekommunikationsgesetz bringt es auf den Punkt: „Zweck dieses Gesetzes ist es, durch technologie neutrale Regulierung den Wettbewerb im Bereich der Telekommunikation und leistungsfähige Telekommunikationsinfrastrukturen zu fördern und flächendeckend angemessene und ausreichende Dienstleistungen zu gewährleisten.“

Regulierungsaufgabe ist es also, sowohl Infrastrukturausbau als auch Wettbewerb zu fördern, damit den Verbrauchern überall die benötigten Dienste zu fairen Preisen bereitgestellt werden können. Dies ist in der Vergangenheit gelungen. Und nur weil wir jetzt vor einer großen Aufgabe stehen, sollte man den bewährten Rahmen nicht einfach „über Bord werfen“. Vielmehr gilt es zu prüfen, welche Regulierungsschrauben in die eine oder

andere Richtung gedreht werden können, um die Aufgabe zu bewältigen. Der Rechtsrahmen ist dafür hinreichend flexibel ausgestaltet. Schon heute wird bei jeder Regulierungsentscheidung sichergestellt, dass dem regulierten Unternehmen durch die Zugangsnachfrager nicht nur die laufenden Kosten anteilig erstattet werden, sondern zusätzlich auch das Investitionsrisiko. Die Bestimmung des Investitionsrisikos bei Glasfasernetzen ist sicherlich keine einfache Aufgabe. Durch die Wahl einer geeigneten Berechnungsmechanik allerdings auch keine unlösbare.

Wichtig ist, dass bei anstehenden Maßnahmen die Entscheidungsträger immer das Gemeinwohl vor Augen haben. Weder Wirtschaft noch Bürgern ist geholfen, wenn die Erfolge der Liberalisierung auf dem „Schrein des Glasfaserausbau“ geopfert werden. Es muss darum gehen, Wettbewerb zu ermöglichen, Netze effizient

auszulasten und Investitionen fair auf mehrere Schultern zu verteilen. Wer dabei von Trittbrettfahrern spricht, betreibt Polemik. Denn hätten Netzbetreiber nicht die Aussicht auf Monopolrenten – als Alternative zur Zugangsgewährung –, wäre eine Diskussion hierüber unnötig.

Aufgabe von Politik und Regulierung wird es somit sein, einen Rahmen zu finden, der Wettbewerb auf allen Glasfasernetzen ermöglicht und dabei sicherstellt, dass der Netzbetreiber durch den Diensteanbieter fair für seine Infrastrukturinvestition kompensiert wird: Investitionen sollen sich lohnen, bei gleichzeitigem Schutz des Wettbewerbs. In den letzten Dekaden haben wir – und in den kommenden werden wir – uns zusammen mit dem VATM hierfür einsetzen.

HIGHSPEED DSL & TELEFONIE

1&1 ist mit über 12 Millionen Kundenverträgen ein führender DSL- und Mobilfunkanbieter in Deutschland. Das leistungsstarke Produktportfolio von 1&1 bietet Privat- sowie Geschäftskunden neben Highspeed-DSL und Glasfaser-Anschlüssen auch schnelle LTE-Mobilfunktarife.



1und1.de



Uwe Nickl

Geschäftsführer Deutsche Glasfaser Holding GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Statement

Bandbreiten entfesseln – Tempolimit beenden: Vorfahrt für echte Glasfaserprodukte

Geht es darum, Deutschland in Fragen der Breitbandversorgung zukunftsfähig zu machen, schauen wir als allererstes und richtigerweise auf den Glasfaserausbau und auf die dazugehörigen wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen. Für Deutsche Glasfaser ist und bleibt der privatwirtschaftliche Bau echter Glasfaserleitungen bis in die Häuser und Unternehmen fester Kern des Engagements. Wir überschreiten derzeit die Marke von 200.000 FTTH-Glasfaserkundenverträgen und nähern uns Ende 2018 dem Etappenziel von einer halben Million Anschlüssen (homes passed) an. Das erfordert, ein stets wachsaues Auge auf politische Entwicklungen rund um den Breitbandausbau in Deutschland zu haben und für den privatwirtschaftlichen Ausbau einzutreten. Schauen wir aber über den bau- und förderpolitischen Horizont hinaus, sehen wir noch in einem weiteren Gebiet ungenutztes Potenzial, den Breitbandausbau mit echter Glasfaser nach vorne zu bringen – im Markt für Breitbandprodukte.

Neben Planung und Bau ist Deutsche Glasfaser auch als Netzbetreiber mit einem Portfolio für Internet, Telefon und TV auf dem Produktmarkt unterwegs. Dabei wird eines schnell klar: Der Markt für Breitbandprodukte, die auf Basis von Glasfasernetzen angeboten werden, ist aktuell alles andere als bereit für das Netz der Zukunft. Echte glasfaseroptimierte Produkte sind scheinbar Mangelware. Stattdessen beherrscht ein Dickicht aus altbekannten VDSL-Produkten den Markt, die eins-zu-eins ebenso für Glasfasernetze angeboten werden. In der Wahrnehmung der Kunden lässt bei diesen Produkten nur der erhöhte Preis Rückschlüsse auf die Nutzung der Glasfaserinfrastruktur zu. Eine klare Unterscheidung

der Leistungsfähigkeit der unterschiedlichen Netzinfrastrukturen ist auf Produktebene nicht erkennbar. In der Vermarktung dieser VDSL-Me-Too-Produktionen werden so die klaren technologischen Vorteile des reinen Glasfasernetzes unterschlagen und den Kunden die Bandbreitenfreiheit dieser Infrastruktur vorenthalten.

Aktuell versprechen die Produktverpackungen unter anderem dieselben Geschwindigkeiten unabhängig von der genutzten Infrastruktur. Dabei sind doch folgende Fragen für den Kunden entscheidend: Warum soll ich für eine

„Wie begeistert man Bürger und Kunden für die neue Infrastruktur?“

VDSL-Bandbreite mehr bezahlen, nur weil sie auf einem Glasfasernetz angeboten wird? Und warum gibt man mir nicht die Bandbreitenstärke, die dieses Netz bietet? Antworten auf diese berechtigten Fragen haben einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf die Akzeptanz der Glasfaserinfrastruktur und ihres Ausbaus. Die vorhandene Nachfrage nach echten Glasfasernetzen wird gebremst, weil der Kunde die Vorteile in den dazugehörigen Produkten nicht erkennen kann. Darin liegt das Kernproblem – und gleichzeitig das Potential: Verweigern wir den Menschen weiterhin die Bandbreitenfreiheit oder erzeugen wir eine produktgetriebene Aufbruchsstimmung und bringen so den Ausbau der Zukunftsnetze voran?

Mit der richtigen Vermarktungsstrategie lassen sich die Vorzüge von echten Glasfaserprodukten ins Rampenlicht rücken. Produktmarkt und Infrastruktur müssen nur stärker zusammengedacht werden. Der Wettbewerb um die Kundengunst im Breitband lässt sich als Autorennen verbildlichen: Momentan

treten überwiegend alte VDSL-Karossen mit getuntem Kupfermotor gegen dieselben Karossen mit überlegener Glasfasertechnologie unter der Haube an. Der Breitband-Rennzirkus muss aber attraktiver werden mit erkennbar echten Glasfasersportwagen. Dass sich die Attraktivitätsfrage von Produktwelten direkt auf die Nachfragegenerierung auswirkt, ist hinreichend bekannt.

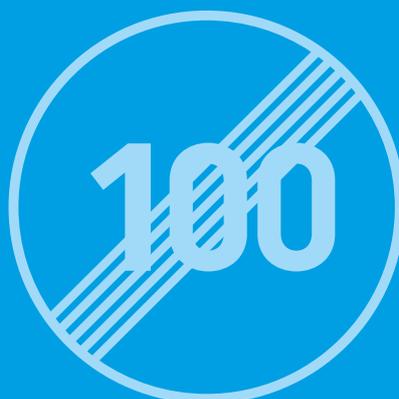
Mit mehr Nachfrage nach Highspeed-Produkten für Glasfasernetze erhöhen wir im Umkehrschluss die Akzeptanz des Netzausbaus. Wir schaffen damit einen zusätzlichen Antrieb bei den Konsumenten, sich für diesen stark zu machen. Übergeordnete Leitfrage bleibt dabei stets: Wie begeistere ich Bürger und Kunden für die neue Infrastruktur? Unsere Antwort vor dem Hintergrund des Marktes: Stärke das Selbstbewusstsein der Glasfaserprodukte. Die technologischen und infrastrukturellen Vorteile echter Glasfasernetze müssen sich in den Produkten widerspiegeln und Eingang finden

in die Kernbotschaften der Vermarktung à la: „Lass dir keine Höchstgeschwindigkeit vorschreiben, entscheide dich für die Freiheit und surfe ohne Tempolimit im echten Glasfasernetz!“.

Glasfasernetze brauchen authentische Produkte – nur so lässt sich das Zukunftsnetz auch optimal bewerben, ausbreiten und letzten Endes mit Leben füllen. Um Deutschland in Fragen der Breitbandversorgung zukunftsfähig zu machen, müssen wir uns für den schnellen Netzausbau engagieren. Schaffe die Netze und du schaffst den nötigen Entwicklungsantrieb für echte Glasfaserprodukte. Richtig Gas geben können wir aber nur, wenn wir auch auf Produktebene aktiv werden: Lasst uns eine spannende, neue Welt echter Glasfaserprodukte kreieren, die das Bewusstsein der Menschen nach der dafür notwendigen Infrastruktur schärft. Beenden wir das Diktat der Geschwindigkeitsbegrenzungen und entfesseln echte Glasfaserbandbreiten.

Stoppt das Tempolimit!

Echte Glasfaser befreit.



Jetzt informieren.
deutsche-glasfaser.de





Oliver Jansen

Chief Operating Officer (COO)
der ecotel communication ag

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Statement

Der Medaillenspiegel des Breitbandausbaus – wozu vergleichen, was nicht vergleichbar ist

In der öffentlichen Berichterstattung und Meinung gibt es konstante Relationen. So ist ein Ölteppich, wahlweise auch ein Waldbrand oder ein überschwemmtes Gebiet, typischerweise „so groß wie das Saarland“. Entweder ist die Natur oder das Schicksal gnädig und bändigt sich selbst, eben auf die Größe des Saarlandes, oder aber es wird hier etwas übertrieben pauschaliert, damit der gemeine Nachrichtenkonsument wenigstens den Hauch einer Vorstellung erhält. Eine vergleichbare Rhetorik wird auch seit Jahren bemüht, wenn die Leistungsfähigkeit der Breitbandversorgung beschrieben werden soll. Deutschland wird bei der Verfügbarkeit von Glasfaseranschlüssen hinter Rumänien, aber vor dem Jemen und bei der LTE-Abdeckung und Performance hinter fast allen anderen europäischen Ländern, aber noch knapp vor Georgien und Weißrussland aufgeführt, besser: vorgeführt.

Die Nennung von bestimmten Ländern soll uns vor Augen führen, auf welchem Niveau sich unser Land befindet – wobei sensiblere Gemüter darin eine leicht diskriminierende Attitüde erkennen könnten – wird doch suggeriert, dass eine Position im Länderranking „knapp vor Marokko“ wirklich eine Zumutung ist. Man kennt dieses Land zwar gar nicht so genau, aber egal, es wird kein gutes Zeichen sein.

Diese Art der Vergleiche ist aber nicht nur aus dem Blickwinkel der politischen Korrektheit irritierend, sie ist vor allem inhaltlich nichtssagend. Weder wird die Zahl der Betriebsstätten und der Haushalte, die Wirtschaftsstruktur, die Anzahl der Internetnutzer oder der potentielle Bandbreitenbedarf nachvollziehbar gegenübergestellt. Vielleicht muss man auch gar nicht immer alles über Vergleiche regeln: Der im Ölteppich ertrinkenden Trottellumme ist das Saarland herzlich egal. Deutschland ist

ein Land mit einer stark ausgeprägten mittelständischen Wirtschaftsstruktur – und es ist ein Land mit wenigen Wüstungen. Natürlich gibt es dichter und weniger dicht besiedelte Gebiete, aber im Großen und Ganzen ist die Fläche gut genutzt – und tatsächlich dramatisch unterversorgt, zumindest was intakte Straßen und Brücken und insbesondere die Breitbandversorgung anbelangt. Und es gibt groteske Übertreibungen, die darin gipfeln, dass eine Gemeinde, welche nach jahrelangem erfolglosen Bitten und Betteln den Glasfaser-ausbau selbst in die Hand nimmt, gerne in die Schranken verwiesen wird – mit einem eilig nachgeschobenen Glasfaserüberbau durch den dominanten Carrier. Spätestens hier sollte man erkennen, dass ein Wirtschaftsunternehmen primär egoistisch agiert und keine altruistische, der Gesellschaft dienende Haltung an den Tag legt.

Eine effektive Möglichkeit, die Infrastrukturressourcen besser zu bündeln, liegt in der Moderation von netzseitiger Bandbreite und nutzerorientierten Diensten. Eine derartige Infrastruktur-Union, bei gleichzeitigem vitalen Dienste-Wettbewerb, kann ungeahnte Kräfte freisetzen. Ein isoliertes konkurrierendes Vorgehen führt zu Ressourcenverschwendung und latent unterversorgten Gebieten.

Ein einziger Vergleich mit einem anderen Land scheint geboten und legitim: Schweden. Dieses Land ist knapp 100.000 km² größer als Deutschland, hat eine für Leitungsverlegungen durchaus anspruchsvolle Geologie, recht wenig Einwohner (ca. 10 Mio.) bzw. potentielle Nutzer und eine mit Deutschland vergleichbare Wirtschaftsstruktur – aber eine um Faktor 4 bessere Breitbandversorgung. Vielleicht reicht es, dass wir uns neben unseren tatsächlichen Breitbandbedürfnissen vorerst einfach daran orientieren.

Statement

Wachsende TK-Kleinstaaterei führt zu steigendem Re-Monopolisierungsdruck

Wir stehen in der deutschen TK-Branche vor einer entscheidenden Weichenstellung. Das Bewusstsein für einen notwendigen Glasfaserausbau ist allerorten vorhanden. Politik, Netzbetreiber und Investoren suchen fieberhaft, wie mit dieser Chance umzugehen ist. Führt mehr Wettbewerb und Dezentralisierung zur Verfügbarkeit von gigabitfähigen Infrastrukturen oder eher eine Re-Monopolisierung? Was bedeuten „Regulierungsferien“ für regionale und lokale Netze? Was bedeutet der geförderte Netzausbau für Branchenteilnehmer, die die Förderung nicht erhalten?

Die Verantwortung für den geförderten Netzausbau wurde dem fachlich unerfahrensten Teil der Exekutive übergeben: der Kommune – ohne Personal, technologisches Know-how und gesetzliche Flankierung. Die Kommune entscheidet letztendlich über das komplette ECO-System in ihren lokalen Clustern. Das kann gut gehen, führt aber sicher zu weiterer Dezentralisierung der TK-Infrastruktur und damit zu Verhältnissen der Kleinstaaterei. Der kurzfristige Ausbau führt zu schnell verwertbaren Netzclustern, die aber erst bei hoher Take-Rate profitabel werden.

Die Chance: Durch synergetische Verlegungen mit anstehenden Baumaßnahmen an öffentlichen oder privaten Infrastrukturen können Kosten gespart und mittelfristig wirtschaftliche TK-Netze aufgebaut werden. Der mittelfristige Ausbau senkt die Investitionen auf ein Drittel, die Verwertung erfolgt aber oft verzögert. Das DigiNetz-Gesetz greift noch nicht.

Zwei Vorschläge zur Sicherung der Wettbewerbsagilität:

1.) Dezentralisierung und Wettbewerb sind die richtigen Ansätze – begleitet durch ein Bundes-

netzkonzept und damit verbundenen strengen Regeln, wie die TK-Kleinstaaterei miteinander kommunizieren sollen. Denn auf die neue Infrastruktur soll die Branche insbesondere bei staatlich co-finanzierten Infrastrukturen diskriminierungsfrei zugreifen können – über Vorab-Rahmenregelungen eines Branchen-Standardvertrages und Prozessvorgaben, die die Netzintegration erst wirtschaftlich möglich machen. 2025 wäre der Glasfasernetzausbau für alle Cluster mit berechenbaren Bedarfen gedeckt. Dann kommt die Zeit des intensiven Cloud-Zugangs, von ITK-Mehrwertdiensten, massenhafter Sensordatenübertragung und der Geschäftsprozess-Vernetzung. Das funktioniert nur über durchgehende Standards bei Technologien, Prozessen und SLAs.

2.) Dezentralisierung und Wettbewerb sind die richtigen Ansätze, wenn auf lokaler Ebene die Kommunen eine Leerrohr-Zielnetzplanung besitzen und diese mittelfristig verwirklichen. Der nachhaltige Ausbau und Betrieb eines Netzes ohne Ausbastrategie der Gebietskörperschaft und eine auf Leerrohren und Glasfasern basierende Breitband-Zielnetzplanung ist nicht möglich. Diese Planung kann kurzfristig (durch geförderten Ausbau) oder mittelfristig (durch synergetischen Ausbau) verwirklicht werden.

envia TEL bietet dazu eine hochautomatisierte Planungsdienstleistung für Leerrohr- und Glasfaser-Grobplanungen den Kommunen an. Derzeit haben wir bereits mehr als 50.000 Gebäudepunkte geplant. Die ersten Straßenzüge und Ortsteile werden nach diesen Grobplanungen verwirklicht. Die Kommunen/Landkreise und Länder sind bei beiden Varianten zur Führung der notwendigen Prozesse (Planung, Assetmanagement, Vermarktung) zu befähigen und mit vorbereiteten Systemen zu versorgen. Auch dafür sehen wir Lösungen.



Stephan Drescher

Geschäftsführer der envia TEL GmbH



**Thorsten Klein, David Zimmer und
Christoph Staudt**

Geschäftsführer der inexo GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Statement

Mit Vollgas in die Gigabit-Gesellschaft!?

In politischen Reden und am Stammtisch ist man sich schnell einig: In Deutschland sind wir zu langsam, was den Breitbandausbau angeht. Da muss schnell etwas passieren. Die Unternehmen müssen sich mehr engagieren, schneller ausbauen und mehr Geld investieren. Natürlich bei gleichbleibenden oder weiter sinkenden Preisen für die dann bessere Leistung. Dieses zugegebenermaßen grob gezeichnete Bild zeigt sich dem Betrachter auch 20 Jahre nach der Liberalisierung des Telekommunikationsmarktes. Hat die Liberalisierung denn dann nichts gebracht?

Verbraucher, die heute nach einem Monopolisten rufen, der deutschlandweit auf einen Ruck den Breitbandausbau stemmen soll, verkennen, welche Erfolge mit der Liberalisierung erreicht wurden – auch für die Verbraucher selbst. Das sind auf der einen Seite die seit Jahren sinkenden Entgelte für die Privat- und Geschäftskunden in der Telekommunikation. Auf der anderen Seite hat der Wettbewerb gerade erst in ländlichen Regionen den Breitbandausbau forciert.

Liberalisierung und Regulierung

Die ist ein wichtiges Moment, wenn wir die digitale Spaltung unseres Landes verhindern wollen. Und erst recht, wenn man bedenkt, wo in Deutschland die Marktführer und Hidden Champions ansässig sind. Die finden sich nicht nur in Frankfurt, München oder Berlin, sondern eben vor allem in ländlichen Regionen.

Hier muss eine leistungsfähige, nachhaltige Glasfaserinfrastruktur geschaffen werden. Besser heute als morgen. Das Ziel einer flächendeckenden Glasfaserinfrastruktur bis ins

Jahr 2025 ist da wirklich nicht ambitioniert. Und doch müssen alle mit Hochdruck daran arbeiten. Telekommunikationsunternehmen, die Politik, die Verwaltung und auch die Unternehmen. Denn nur in einem Schulterchluss aller Partner wird diese Aufgabe zu bewältigen sein.

Doch wie sieht die Realität aus? In den letzten zehn Jahren haben Änderungen in der Regulierung immer wieder für Unsicherheiten im Markt gesorgt. Unsicherheiten, die Investitionen verzögern oder gar komplett verhindern. Inzwischen kommt das politische Umfeld als Unsicherheitsfaktor hinzu. Ein politischer Stillstand von mindestens einem halben Jahr beschleunigt sicher nicht den Ausbau von Basisinfrastrukturen in unserem Land.

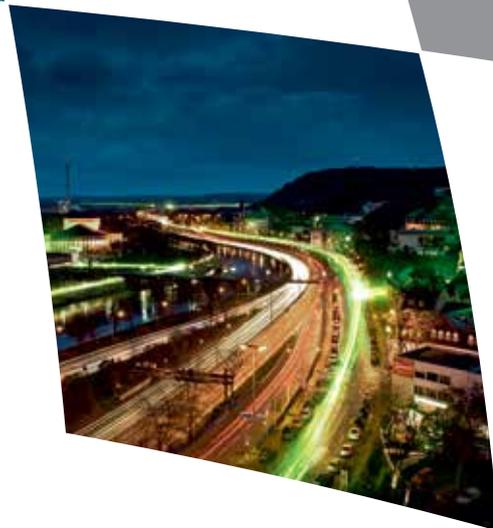
Von kleinen Stolperfallen im großen Plan

So sehr sich alle im großen Ziel einig sind, kocht im Kleinen jeder sein eigenes Süppchen. Da erlassen Kommunen Aufgrabungsrichtlinien, um ihr neues Altstadtpflaster zu schützen, da verweigern Kreise Baugestattungen für eingeführte Verfahren, und Politiker in Kommunalparlamenten weigern sich, Zuschüsse zu beantragen – man wisse ja nicht, ob man wirklich einmal 50 Mbit/s benötigen werde.

Alles Einzelfälle? Sicherlich. Aber Einzelfälle, die zeigen, an was es dann doch mangelt: an einem Masterplan, der über alle Interessen hinweg das Infrastrukturziel bis 2025 nach vorne treibt.

Seit elf Jahren investiert unser Unternehmen in den Breitbandausbau in bisher unterversorgten Regionen. Dank einer Ausschöpfung der kompletten Wertschöpfungskette, schlan-

„Es mangelt an einem Masterplan, der über alle Interessen hinweg das Infrastrukturziel bis 2025 nach vorne treibt.“



ker Strukturen und vor allem auch durch die Nutzung von Synergien im Geschäfts- und Privatkundenbereich konnten und können wir zahllose Projekte eigenwirtschaftlich realisieren. Das würden wir – wie andere auch – gerne weiterhin genau in dieser Form tun.

Was wir dazu benötigen? Ganz einfach: Handlungssicherheit und den politischen Willen, auf allen Ebenen bis zum Jahr 2025 eine nachhaltige Telekommunikationsinfrastruktur zu etablieren. Natürlich bedeutet das auch, dass sich die Politik für solche Regionen, in denen sich

ein eigenwirtschaftlicher Ausbau nicht rechnet, intelligente Fördermaßnahmen für den Glasfaserausbau auf der letzten Meile überlegt. Und zwar heute, nicht erst im Jahr 2024. Sind diese Rahmenbedingungen sichergestellt, wird die Liberalisierung des Marktes eine Erfolgsgeschichte bleiben. Der Breitbandausbau im Wettbewerb schafft zu den volkswirtschaftlich geringsten Kosten die beste Infrastruktur für die Menschen und Unternehmen. Die notwendigen Schritte, die uns auf dem Weg in die Gigabit-Gesellschaft noch fehlen, sind so zu meistern.

Alles Gute zu

Jahren VATM

Wir bringen Sie ans Netz und bieten Ihren Daten ein Zuhause.

Mit unserem leistungsstarken Glasfasernetz sowie sechs eigenen Rechenzentren an drei Standorten bieten wir Ihrem Unternehmen höchste Sicherheit und Verfügbarkeit. In Verbindung mit unseren cloudbasierten Services und modernstem Telefonie-Angebot bringen wir Sie auf die digitale Überholspur.

www.inexio.net

INEXIO
CONNECTING YOUR BUSINESS



Dr. Christoph Clément
Mitglied der Geschäftsleitung
der Vodafone GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Statement

Gigabit-Ausbau in Deutschland – notwendige Rahmenbedingungen und der Beitrag von Vodafone

Die aktuelle Wahlperiode wird die entscheidende für Deutschlands digitale Zukunft sein. Die Gigabit-Gesellschaft benötigt die passende Infrastruktur. Die anstehenden politisch-regulatorischen Weichenstellungen sind maßgeblich für die Investitionen der Wettbewerber in den Infrastrukturausbau.

Ein schneller Gigabit-Ausbau auf der Basis einer vitalen Wettbewerbslandschaft ist durchaus möglich. Andere Länder in Europa – wie Spanien und Portugal – sind uns mit Glasfaseranschlussraten von weit über 70 Prozent der Haushalte weit voraus. Und dies, ohne den Wettbewerb auf dem Altar eines vermeintlich schnelleren Gigabit-Ausbaus zu opfern. Im Gegenteil: In den genannten Ländern sind passive Infrastrukturen wie Leerrohre für alle Anbieter transparent und zu standardisierten Preisen nutzbar. Deshalb ist es auch für Deutschland so wichtig, dass der Wettbewerb als der entscheidende Treiber für den Ausbau in Deutschland gestärkt und nicht geschwächt wird.

Die Erfahrung der vergangenen 20 Jahre seit der Liberalisierung im Telekommunikationsmarkt zeigt, dass der Wettbewerb die entscheidenden Innovationen und die großen Ausbauschritte hervorgebracht hat.

Es gibt jedoch Stimmen, die diesen Wettbewerb zurückdrehen wollen und nach wie vor eine weitgehende De-Regulierung der Deutschen Telekom fordern. Dabei wurde und wird häufig mit falschen Kennzahlen und Argumenten gearbeitet. Entscheidend ist: Trotz aller Anstrengungen von Vodafone und anderen alternativen Infrastrukturanbietern liegen nach der aktuellen VATM-Marktstudie noch immer

rund 76 Prozent aller Kundenanschlüsse direkt oder indirekt bei der Deutschen Telekom. Und noch immer entfallen rund 70 bis 75 Prozent der erwirtschafteten Gewinne im Markt auf ein einziges Unternehmen, nämlich auf die Deutsche Telekom.

Die im VATM organisierten Wettbewerber wurden in der zunehmend schriller werdenden Debatte auch schon pauschal als „Trittbrettfahrer“ und „Schwarzfahrer“ auf den Netzen der Telekom bezeichnet. Dieser Vorwurf ist grotesk, bedenkt man, dass die Hälfte der Investitionen in Breitbandnetze von den Wettbewerbern stammt. So ist Vodafone einer der größten Investoren in Deutschland. 2017 haben wir zusätzlich zu unseren bisherigen jährlichen Regelinvestitionen von rund 1,6 bis 1,8 Milliarden Euro einen Gigabit-Glasfaserausbau in einem Umfang von rund 2 Milliarden Euro gestartet.

Zudem: Die Wettbewerber überweisen allein im Festnetz mehr als 2 Milliarden Euro an unterschiedlichen Benutzungsentgelten für Infrastruktur nach Bonn und steuern damit – auch für Mieten auf längst abgeschriebene Kupferinfrastrukturen – einen signifikanten Teil zum Jahresgewinn der Deutschen Telekom bei. Dementsprechend sind die Wettbewerber Kunden und keine „Trittbrettfahrer“ des Ex-Monopolisten.

Ein neuerliches Zugangsmonopol des ehemaligen Staatsunternehmens auf in Zukunft gebaute Glasfaserinfrastruktur wäre im Ergebnis genau das falsche Signal. Zu glauben, dass das eingeführte Monopol später wieder beendet wird, ist im günstigsten Fall naiv und in jedem Fall fahrlässig. Denn die Politik

**„Ziel des Koalitionsvertrags:
flächendeckender Ausbau mit
Gigabit-Netzen bis 2025.“**

würde sich damit vollständig einem alleine herrschenden Anbieter ausliefern. Es gibt kein positives Vorbild, dass dies mit einem schnelleren Infrastruktur-Ausbau belohnt würde. Das System würde langsam und weniger innovativ. Zu guter Letzt sind hohe Endkundenpreise für schlechten Service Merkmale fehlenden Wettbewerbs.

Wettbewerber, Landkreise, Gemeinden und auch Infrastrukturgesellschaften, sie alle werden für einen flächendeckenden Gigabit-Ausbau benötigt. Wenn die Telekom durch sogenannte „Regulierungsferien“ in den kommenden Jahren bereits durch wenige formale Erklärungen erreichen kann, dass keiner ihrer

Wettbewerber in einer bestimmten Region den Glasfaserausbau vorantreiben kann, bestimmt alleine der Ex-Monopolist über die Ausbaugeschwindigkeit.

Deshalb: Der Gigabit-Ausbau muss im Wettbewerb stattfinden. Es ist daher begrüßenswert, dass der Koalitionsvertrag keine Regulierungsferien vorsieht und das Ziel vorgibt, den flächendeckenden Ausbau mit Gigabit-Netzen bis 2025 zu erreichen. Ausdrücklich wird ein Netzinfrastrukturwechsel zur Glasfaser direkt bis zum Haus (FTTB/H) angestrebt. Unter diesen Voraussetzungen hat Deutschland gute Chancen, den Sprung ins Gigabit-Zeitalter zu schaffen.



„Wo steht Deutschland im europäischen und internationalen Vergleich und wie kann es gelingen, unser Land möglichst schnell aus dem Kupfer- ins Gigabit-Zeitalter zu bringen?“ Über diese Frage diskutierten Politiker, Wirtschaft und Wissenschaft beim VATM-Tele-Kompass Berlin-Mitte im Dezember 2017. Dass nur mit flächendeckenden echten Gigabit-Anschlussnetzen die Digitalisierung von Gesellschaft und Wirtschaft erfolgreich vorangebracht werden könne, hob VATM-Präsidiumsmitglied Dr. Christoph Clément in seiner Begrüßung hervor.

**Digitale Zukunft?
Bauen wir.**

**GigaNetz für
Deutschland**

Mit unserem milliardenschweren Investitionsprogramm bauen wir Gigabit-Anschlüsse für Deutschland.

The future is exciting.

Ready?

 **vodafone**



Michael Cremer

Verkaufsleiter Telekommunikation der
WINGAS GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Statement

Mit Lichtgeschwindigkeit in die Zukunft: WINGAS-Glasfaser-Backbones bringen die Digitalisierung voran

Heute findet kaum ein Unternehmerkongress statt, in dem es nicht um die Herausforderungen der Digitalisierung geht. Nahezu alle Branchen in Deutschland brauchen schnelle Verbindungen. Die Realität ist jedoch, dass zahlreiche Unternehmensstandorte nicht mit ausreichend leistungsstarken Breitbandanschlüssen – sprich mit mindestens einem Gigabit pro Sekunde (GB/s) – versorgt sind. Etliche Gewerbegebiete warten noch auf einen Anschluss an die Zukunft von Internet und Telekommunikation – und erleiden dadurch erhebliche Wettbewerbsnachteile. Besonders schlecht ist die Versorgung oftmals in ländlichen Regionen. Ohne Glasfaser bleiben Cloud-Computing, Videokonferenzen oder Zugriff auf Rechenzentren vielfach Wunschträume.

Breitbandausbau in Deutschland

Derzeit ist Deutschland Studien zufolge im internationalen Vergleich eher schlecht aufgestellt und liegt gerade bei der Breitbandversorgung im ländlichen Bereich weit hinter anderen europäischen Staaten wie Estland oder auch der Schweiz. Um den Anschluss nicht zu verpassen, will die Politik den flächendeckenden Ausbau mit Gigabit-Netzen bis zum Jahr 2025 erreichen. Hierfür sollen unter anderem die Erlöse aus der Vergabe der UMTS- und 5G-Lizenzen zweckgebunden bereitgestellt werden. Dabei sollen zukünftig nur die Ausbauschritte förderfähig sein, die mit Glasfasertechnologie ausgebaut werden – so heißt es zumindest im Koalitionsvertrag von CDU, CSU und SPD für eine Neuauflage der Großen Koalition. Schon Anfang 2017 hat der Bund das Sonderprogramm Gewerbegebiete gestartet. Damit stellt das Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur 350 Millionen Euro bereit, mit denen Kommunen unterversorgte Gewerbe- und Industriegebiete sowie

Häfen mit entsprechenden Glasfaser-Infrastrukturen gigabitfähig machen sollen.

WINGAS-Backbone entlang von Gastrassen

Eine der zentralen Fragen, die beim Glasfaser-Ausbau geklärt werden muss, ist beispielsweise die Anbindung eines Gewerbegebietes an einen der Netzknoten in den großen Metropolen bzw. an den zentralen deutschen Internetknoten DE-CIX in Frankfurt. Im Idealfall existiert bereits ein Backbone und die Anbindung kann mit überschaubarem Aufwand realisiert werden. Ein potenzieller Partner in vielen Regionen ist die WINGAS GmbH (Kassel). Ihr modernes Lichtwellenleiter-Netz entlang von Erdgas-Pipelines erstreckt sich heute über rund 7.000 Kilometer in ganz Deutschland. Zwei Drittel davon befinden sich in Gebieten, in denen bisher noch keine Glasfaser-Infrastruktur existiert. Potenzial besteht überall dort, wo in einem Streifen von wenigen Kilometern rechts und links der Pipeline mit Stichleitungen vom Backbone zum nächstgelegenen Kabelverzweiger ein schneller Zugang ins Internet realisiert werden kann.

Diese Kapazitäten sollen jetzt aktiv vermarktet werden. WINGAS möchte Bedarfslücken erkennen, um die Gigabit-Gesellschaft voranzubringen und künftige Kooperationspartner bei ihren lokalen Glasfaserprojekten unterstützen. Erster Schritt ist eine Studie, die die Gewerbegebiete identifiziert, die im Trassenkorridor der WINGAS-LWL-Leitungen liegen. Sie dient Interessenten als Basis für Investitionsentscheidungen zum Anschluss der Gebiete an das LWL-Backbone-Netz der WINGAS und von dort an die Netzknoten. Wo konkreter Bedarf besteht, wird gemeinsam mit den zuständigen Wirtschaftsförderungsgesellschaften ein Business Case entwickelt,

um die Wirtschaftlichkeit von Investitionen in lokalen Netzausbau, Anbindung an den Backbone und den Betrieb zu ermitteln. Potenzielle Investoren können die Kommunen selbst oder auch Energieversorger sein, als Betreiber und Dienstleister für die angeschlossenen Unternehmen kommen beispielsweise Rechenzentren, Provider und IT-Anbieter z.B. für Cloud-Services in Frage.

Bedarfsgerecht skalierbare Angebotspakete

Das WINGAS-Leistungsspektrum beginnt bei der Bereitstellung der unbeleuchteten Glasfaser (Dark Fibre) als schnelle „Auffahrt“ zur Datenautobahn. Daneben kann WINGAS auch die optischen Schnittstellen realisieren, das heißt die Fasern „beleuchten“. Für die Glasfaserverbindungen zu den Unternehmen und die damit verbundenen Dienstleistungen holt WINGAS Partner wie lokale

Internet-Serviceprovider, regionale Telekommunikationsdienstleister oder Stadtwerke mit ins Boot. Kunden haben es dabei nur mit einem einzigen Ansprechpartner zu tun, denn WINGAS kann hier Komplettlösungen aus einer Hand bieten. Auch weitere Services wie Cloud-Dienste, Internet-Anschlüsse und Rechenzentrums-Leistungen decken spezialisierte Unternehmen ab.

Der Mittelstand ist das Rückgrat unserer Wirtschaft. Die zukunftssicherste Technologie für den flächendeckenden Sprung in das Gigabit-Zeitalter ist die Glasfaser. Vor diesem Hintergrund möchte die WINGAS ihren Beitrag dazu leisten, über die Anbindung von Gewerbegebieten im ländlichen Raum möglichst viele Unternehmen zeitnah mit bestmöglicher Breitbandtechnologie zu versorgen.

WIR SIND DIE VERBINDUNG.

WINGAS Lichtwellenleiter.

WINGAS GmbH | Königstor 20 | 34117 Kassel | Telefon: +49 (0)561 99858-1446
E-Mail: info_lwl@wingas.de | www.wingas-lwl.de





Benedikt Brandau

Expert Business Development Access
der 1&1 Telecom GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Kooperationen treiben den Glasfaserausbau

Statement

Open Access Kooperationen als Treiber eines wirtschaftlichen Infrastrukturausbaus

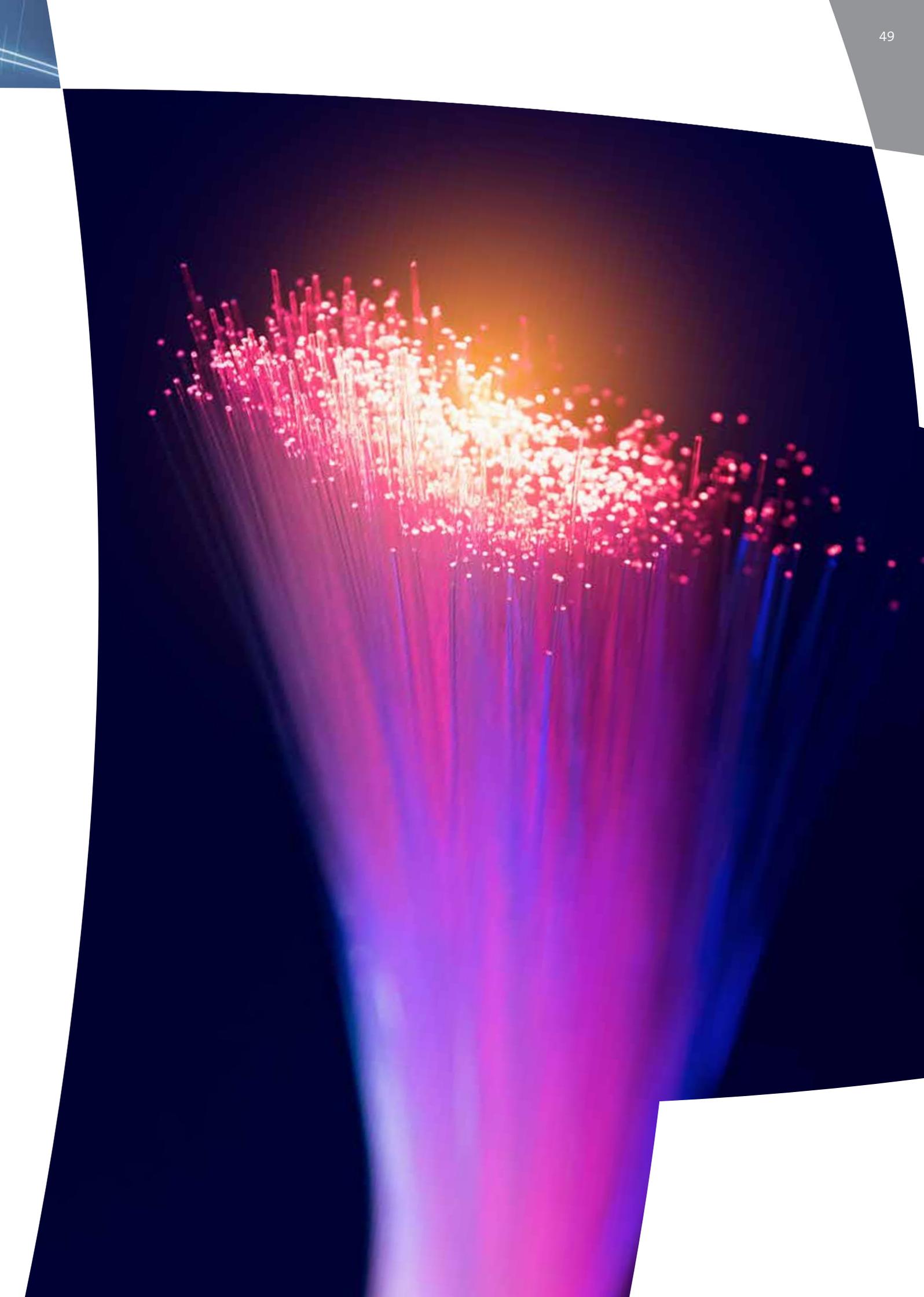
Deutschland fällt im internationalen Vergleich beim Ausbau von Glasfaser-Infrastrukturen immer weiter zurück. Um international wettbewerbsfähig zu bleiben und sicherzustellen, dass die Bürger in städtischen und ländlichen Regionen an der allgegenwärtig voranschreitenden Digitalisierung partizipieren können, bedarf es eines massiven Ausbaus der Glasfaser-Infrastrukturen. Obgleich bei Fragen der privatwirtschaftlichen gegenüber einer öffentlichen Finanzierung oder der Regulierung dieser Netze die Ansichten auseinandergehen, herrscht Einigkeit darüber, dass der kostenintensive Ausbau sich vor allem durch eine hohe Netzauslastung zurückverdienen lässt. Ein möglicher Weg hierzu sind Open-Access-Modelle, die im Rahmen von geförderten Ausbauprojekten bereits explizit angeboten werden müssen. Sie setzen genau an dieser Stelle an, denn durch die Öffnung der Netze für Open-Access-Kooperationen steigt die Netzauslastung und ein wirtschaftlicher Ausbau kann gewährleistet werden. Darüber hinaus wird auch das Risiko eines Überbaus gesenkt, da dieser mit zunehmender Netzauslastung unwirtschaftlich wird.

Unerlässlich für die Auslastung der Glasfasernetze ist aber, dass sich die kundenseitige Nachfrage nach hohen Bandbreiten weiterentwickelt. Am Beispiel der VDSL-Technologie hat sich gezeigt, dass diese Nachfrage vor allem durch entsprechende Endkunden-Angebote seitens der Telekom und der Diensteanbieter im gegenseitigen Wettbewerb entstanden ist und somit der Technologie zum Durchbruch verholfen hat. Wie aber können nun die regional gebauten Glasfasernetze praktisch von Open-Access-Kooperationen profitieren? 1&1 hat dazu eine Open-Access-Plattform entwickelt, die die Glasfasernetze regionaler Anbieter verknüpft und es 1&1 als bundesweit tätigem Anbieter erlaubt, diese Anschlüsse zu vermark-

ten. Hierbei kommt das eigene und mit rund 44.000 km Länge zweitgrößte Glasfasernetz in Deutschland zum Einsatz, das flächendeckende Aggregationsmöglichkeiten bietet. So konnten in den vergangenen Jahren bereits zahlreiche Glasfaseranbieter an die Plattform angebunden werden, unter anderem M-net aus Bayern. Dorit Bode, Sprecherin der Geschäftsführung der M-net, bestätigt die beidseitig profitable Kooperation: „Die Open-Access-Kooperation zwischen M-net und 1&1 ist ein Erfolg für beide Partner. Wir schaffen durch das Wholesale-Geschäft eine perfekte Ergänzung zu unserem eigenen Consumer Business und lasten die Netze besser aus, 1&1 kann seine Kunden mit hochwertigen Glasfaseranschlüssen versorgen. Unerlässlich dafür ist die Zusammenarbeit auf Basis von Standards wie der S/PRI 4.0, die wir gemeinsam auch weiter vorantreiben wollen.“

Der Einsatz der standardisierten Schnittstelle S/PRI und eine Vereinheitlichung der dahinter liegenden Prozesse ist die notwendige Bedingung, um die Glasfaseranschlüsse an den Massenmarkt zu vermarkten. Andre Rochlitzer, Sprecher des Arbeitskreises Schnittstellen und Prozesse hebt hervor: „Wir haben mit der technischen Spezifikation der Schnittstelle S/PRI und der Etablierung einer Zertifizierungsplattform einen transparenten Industriestandard geschaffen und entwickeln diesen kontinuierlich weiter. Dies ermöglicht allen Marktteilnehmern, die Anforderungen für ein erfolgreiches Wholesale-Geschäft umzusetzen.“

Zusammenfassend lässt sich somit feststellen: Open-Access-Kooperationen helfen Netze auszulasten und wirtschaftlich zu betreiben, damit erleichtern sie Investitionen in weiteren Glasfaserausbau. Open-Access-Kooperationen sind somit ein elementarer Baustein auf dem Weg zur Gigabit-Gesellschaft!





Norbert Westfal

Sprecher der Geschäftsführung
EWE TEL GmbH und der
EWE Vertrieb GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Kooperationen treiben den Glasfaserausbau

Statement

Kooperationen müssen befördert werden

Nach wie vor liegt Deutschland beim Glasfaserausbau im internationalen Vergleich weit hinten. Der Druck auf die Bundesregierung ist inzwischen deutlich spürbar, denn schließlich muss in diesem Jahr eine neue Breitbandstrategie für Deutschland entwickelt werden. Die halbherzigen 50-Mbit/s-Ziele sollten mit Ablauf dieses Jahres erreicht sein. Um im internationalen Wettbewerb nicht noch weiter zurückzufallen, ist eine klare Ausrichtung auf Gigabit-Netze dringend notwendig. Der Rückstand kann nur mit Glasfaseranschlüssen bis in die Gebäude aufgeholt werden, denn global geht der Weg eindeutig in Richtung Gigabit-Gesellschaft. Langsame Internetgeschwindigkeiten gehörten damit der Vergangenheit an und die störungsfreie Nutzungsmöglichkeit von Bandbreiten im Gigabitbereich wäre so selbstverständlich wie die Stromversorgung. Der Weg dahin ist aber noch weit. Und niemand kann diesen Weg allein bereiten. Eine große Allianz aus Unternehmen und Politik ist gefragt: Denn flächendeckender Breitbandausbau ist und bleibt Gemeinschaftsaufgabe.

Was sind also die nächsten Schritte? Zunächst braucht es für den Schritt in Richtung Gigabit-Gesellschaft die passenden Rahmenbedingungen. Das heißt insbesondere, ein klares Gigabitziel (1 Gbit/s bis 2025) unter Ausschluss jeglicher Übergangstechnologien. Hier hat die EU-Kommission mit ihrem Richtlinienentwurf für den neuen TK-Rechtsrahmen bereits vorgezeigt, wie es gehen kann. Darüber hinaus bedarf es einer Anpassung der Regulierung. Diese muss von einer Monopolöffnung bestehender (Kupfer-)Netze zu einer Glasfaserregulierung hin entwickelt werden, die für alle Marktteilnehmer Investitionsanreize schafft oder diese zumindest nicht hemmt. Der Bundesnetzagentur kommt hierbei die zentrale Aufgabe zu, den Weg in die Digitalisierung regulatorisch zu ge-

stalten und bestmöglich zu unterstützen, ohne den bestehenden Wettbewerb zu gefährden.

Aber auch mit dem richtigen politischen und regulatorischen Rahmen kann kein Unternehmen alleine eine flächendeckende Glasfaserinfrastruktur bis in die Gebäude aufbauen. Verglichen mit FTTC/Vectoring kostet der direkte Anschluss von Gebäuden ein Vielfaches mehr, da die Kosten für die letzte Meile von deutlich weniger Kunden getragen werden. Nach Expertenschätzungen wird ein flächendeckender FTTH/B-Ausbau in Deutschland 70-80 Mrd. Euro kosten.

Neben den hohen Kosten, insbesondere für den Tiefbau, ist die direkte Glasfaseranbindung der Gebäude mit einem hohen Auslastungsrisiko verbunden. Kooperationen von investierenden Unternehmen können dieses Risiko reduzieren und Synergien erzeugen. Hierbei sind verschiedene Modelle denkbar, die von der Gründung einer gemeinsamen Netzgesellschaft bis zu einer Finanzbeteiligung reichen können.

Je wettbewerbsöffener solche Ko-Investitionsmodelle ausgestaltet sind, desto mehr werden sie den Glasfaserausbau nach vorn treiben. Warum? Neben den politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen hat die Nachfrage einen maßgeblichen Einfluss auf den Business Case von Glasfaserausbauprojekten. Die Erfahrung in anderen Ländern, wie z. B. dem Glasfaser-Vorzeigeland Schweden, zeigt, dass die Nachfrage mit zunehmender Verbreitung steigt. Je mehr Angebote im Markt sind, desto höher ist die Akzeptanz der Endkunden und desto schneller steigt die Nachfrage. Mit Kooperationen, die einen marktgerechten Open Access anbieten, wird demnach nicht nur die Anbietervielfalt erhalten, sondern hierüber auch das Nutzerverhalten positiv beeinflusst.

Gesellschaftliche Einflüsse verstärken diesen Effekt, sodass schließlich nicht nur die jugendlichen Power-User bzw. deren Eltern zu den Abnehmern hochleistungsfähiger Glasfaseranschlüsse gehören, sondern auch deren Großeltern, Nachbarn, Kollegen und Freunde. Und je schneller die Auslastung eines teuren Glasfasernetzes steigt, desto früher kann in den weiteren Ausbau re-investiert werden, um eine flächendeckende Verfügbarkeit zu erreichen.

Während es in Europa bereits einige gute Beispiele für Kooperationen gibt, sind diese in Deutschland eher die Ausnahme. Woran liegt das? Die Telekom ist in Deutschland der einzige Anbieter mit einem bundesweiten Festnetz. Sie ist damit der interessanteste potenzielle Kooperationspartner, aber aufgrund der bislang ungeklärten Regulierungssituation auch der unwägbarste. Mit dem marktbe-

herrschenden Unternehmen zu kooperieren kann dazu führen, dass ggf. auch ein daraus entstehendes Gemeinschaftsprojekt der Regulierung unterfällt bzw. unterworfen wird. Sofern Beherrschung durch den Incumbent in einer Kooperation ausgeschlossen ist und ein marktgerechter Open Access angeboten wird, wäre dies allerdings nicht sachgerecht. Die BNetzA sollte hier so schnell wie möglich Klarheit schaffen. Kabelnetzbetreiber scheiden in der Regel als Kooperationspartner aus, da sie ihre Netze bislang nicht für Dritte öffnen wollen. Regionale Kooperationen sind nur interessant, wenn die Partner einen überlappenden Footprint haben und mit dem Ausbau eine Größenordnung erreichen können, die auch für bundesweite Nachfrager von Vorleistungen interessant ist. Es gibt somit auch hier einige konkrete Handlungsoptionen, die Kooperationen befördern und damit den Glasfaserausbau vorantreiben könnten.

**WIR WOHNEN
AUF DEM LAND,
NICHT HINTER
DEM MOND.**

Wir buddeln
für mehr
Highspeed!

Glasfaser von EWE – die schnellste Dimension des Internets.

Das Netz, das ihr verdient.
Mehr unter www.ewe.de/glasfaserausbau

EWE



Jürgen Hermann

Vorstandsvorsitzender der QSC AG

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Kooperationen treiben den Glasfaserausbau

Statement

Wie sich mit Pragmatismus der Glasfaserausbau beschleunigen lässt

Eine leistungsfähige Breitbandversorgung ist Grundvoraussetzung für den digitalen Wandel und wird mehr und mehr zur Basis unseres zukünftigen Wohlstands. Ein forciertes Glasfaserausbau ist daher unverzichtbar.

Dies erkennen auch immer mehr Gemeinden und Kreise in Deutschland und beginnen sukzessive mit der Verlegung von Glasfaserkabeln. Denn sie haben verstanden, dass es sich hier erstens um ein langfristig lohnendes Investment handelt und es zweitens den Immobilienwert ihrer Wohn- und Gewerbegebiete sichtbar erhöht. Gerade junge Familien können sich ein Leben ohne digitale Medien nicht mehr vorstellen und für Unternehmen sind ausreichend breitbandige Internetverbindungen längst zu den wichtigsten Lebensadern geworden. Gerade im Zeitalter der Digitalisierung und der Cloudifizierung sämtlicher IT-Systeme ist die Verfügbarkeit breitbandiger Netze daher ein ganz entscheidender Wettbewerbsvorteil.

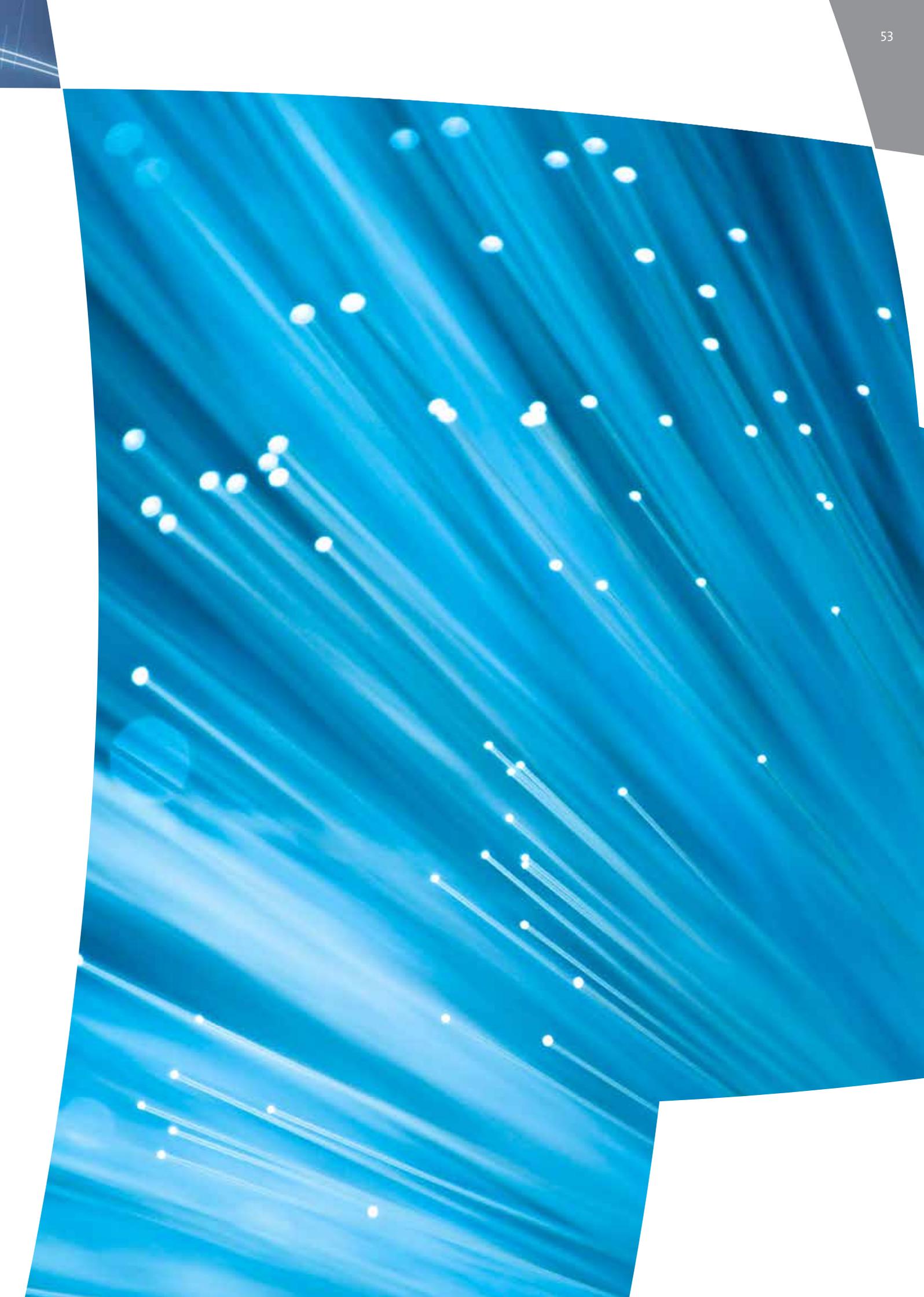
Allerdings: Der zuverlässige Betrieb eines Breitbandnetzes ist nicht trivial. In der Regel gilt es, schon auf lokaler Ebene unterschiedliche Breitbandtechnologien – von Kupfer über Kabel bis zu Glasfaser – miteinander zu verknüpfen. Zusätzlich sollte das regionale Netz überregional angebunden sein. Last but not least ist für die Bereitstellung und Vermarktung von Daten- und Telefonanschlüssen spezifisches Know-how nötig. Diese Themen zählen in der Regel nicht zu den Kernkompetenzen von Stadtwerken.

Deshalb ist es ein logischer und sinnvoller Schritt, wenn Telekommunikationsanbieter hier als Partner der kommunalen Versorger auftreten. Zu ihrer Kernkompetenz gehört es, Netze zu betreiben und Anschlüsse zu vermarkten, Services wie Internet- und Sprachdienste oder auch IPTV-Funktionalität bereitzustellen. ITK-

Anbieter wie die QSC AG sind in der Lage, die Netze in ihren Network Operation Centers zu monitoren und den technischen Support zu bieten – im Endeffekt also für einen dauerhaft stabilen Betrieb der Netze zu sorgen. QSC und andere Telekommunikationsanbieter bieten daher diese Kompetenz auch als Managed Network Services an, als Dienstleistung für Dritte. Dieser Markt entwickelt sich gerade außerordentlich vielversprechend und beflügelt schon jetzt den Glasfaserausbau. Diese Art von Betreiber-Infrastruktur-Kooperationen wird in den nächsten Jahren regelrecht boomen.

Bereits seit mehreren Jahren betreibt QSC ein Glasfasernetz für die Stadtwerke Marburg und viele andere Kommunen. So können Städte unter ihrem Namen neben ihrem klassischen Kerngeschäft auch mit vergleichsweise geringem Aufwand ein weiteres zukunftsfähiges Geschäftsmodell aufbauen: Vom Netzbetrieb bis zur Vermarktung hochattraktiver Internet- und Sprachanschlüsse. Auf Basis einer Open-Access-Plattform kann zudem das lokale Netz mit anderen Netzen verbunden werden, so dass auch eine bundesweite Vermarktung und der Aufbau von Standortnetzungen für Unternehmen kein Problem ist. Open Access unterstützt damit die wirtschaftliche Rentabilität lokaler Glasfasernetze ganz erheblich.

Wir alle wissen, dass es für den Breitbandausbau in Deutschland kurz vor Zwölf ist. Wir wissen auch, dass die großen Programme der Bundesregierung nicht wirklich greifen, weil hier zu große Machtinteressen von zu großen Playern die Umsetzung behindern. Kooperationen zwischen Kommunen und privaten Telekommunikationsanbietern sind eine echte Alternative und werden dafür sorgen, dass Deutschland nicht zum digitalen Entwicklungsland degeneriert!





Sun Jie

Geschäftsführer der
ZTE Deutschland GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Kooperationen treiben den Glasfaserausbau

Statement

ZTE unterstützt den Aufbau der Gigabit-Gesellschaft – Strategien für die digitale Zukunft

Von der 50 Mbit- zur Gigabit-Gesellschaft

Während man im Bund und teilweise auch in den Ländern eine flächendeckende Breitband-Versorgung mit 50 Mbit/s bis 2018 für eine ausreichende Strategie hielt, gilt dies mittlerweile als überholt. Sowohl in den gescheiterten Jamaika-Sondierungen wie auch in den Koalitionsverhandlungen zwischen CDU/CSU und SPD wird erkennbar, dass Konsens darüber besteht, eine flächendeckende Gigabit-Versorgung bis 2025 für Deutschland zu erreichen. Die großen Breitbandverbände haben sich zudem für Open-Access-Modelle ausgesprochen und fordern eine Glasfaser-Infrastruktur mit Gigabit-Anschlussnetzen in Deutschland.

Im Folgenden möchte ZTE vier strategische Ansätze zur Erreichung dieser Ziele aufzeigen. Denn ZTE möchte den Weg in die Gigabit-Gesellschaft fördern und den Aufbau einer Gigabit-Infrastruktur aus Glasfaser in Deutschland vorantreiben.

1. Gezielte Investitionen in den Schlüsselmarkt Deutschland: ZTE als Transformationsmotor für den Glasfaser-Ausbau

Im Rahmen des „Broadband China Plans“ wird in China seit 2013 konsequent auf den Ausbau von Glasfaser gesetzt. Laut „Digitimes Research“ verfügten Ende 2016 ca. 80 Prozent der 230 Millionen Breitbandhaushalte in China über einen Glasfaser-Anschluss – bis zum Jahr 2020 sollen 300 Mio. Haushalte an das Glasfasernetz angeschlossen werden. Als größter börsennotierter Telekommunikationsausrüster Chinas und weltweit zweitgrößter Lieferant von Breitbandtechnik versteht sich ZTE in besonderem Maße auch als Transformationsmotor und Unterstützer des Glasfaser-Ausbaus in Deutschland. Der nun angestrebte Aufbau von Gigabit-Netzen

eröffnet ZTE zusätzliche große Marktchancen in Deutschland. Aus diesem Grund wird ZTE in Zukunft einen maßgeblichen Teil seiner Investitionen in Deutschland als Schlüsselmarkt tätigen.

2. Intelligente Kooperation: Bau und Bereitstellung eines Glasfasernetzes in Bretten

In der baden-württembergischen Stadt Bretten kooperieren der Bouwfonds Communication Infrastructure Funds II (BCIF II), die Breitbandversorgung Deutschland (BBV) und ZTE zum eigenwirtschaftlichen Aufbau eines Glasfasernetzes in einer unterversorgten Region. Die drei Unternehmen wollen künftig gemeinsam gezielt bestehende Versorgungslücken in weitgehend vernachlässigten Regionen durch den Aufbau zukunftsfähiger, leistungsstarker Netze schließen. Dabei finanziert Bouwfonds gemeinsame Projekte. Die von der ZTE Deutschland gebauten und mit ZTE-Technologie ausgestatteten Netze werden von der BBV vermarktet und betrieben.

Das Beispiel in Bretten zeigt einen möglichen kreativen Weg in die digitale Zukunft auf. ZTE unterstreicht hiermit seine Absicht, sich in Zukunft weiterhin mit verschiedenen Marktteilnehmern zu sinnvollen und zielführenden Kooperationen zusammenzufinden, um den Aufbau der Gigabit-Gesellschaft in Deutschland voranzutreiben.

3. Innovative Technologien:

G.fast als Booster für Glasfaser-Netze

Eines der strategischen Ziele von ZTE ist es, das Breitbandgeschäft in Deutschland auf regionale Betreiber, City Carrier und Stadtwerke auszuweiten. Die Kooperation von ZTE und NetCologne passt genau in diese Strategie: Seit dem Frühjahr 2017 unterstützt ZTE den Netzbetreiber als technischer Partner bei der

strategischen Weiterentwicklung des bestehenden FTTB-Netzes (Fibre-to-the Building).

Im Juni 2017 präsentierten ZTE und NetCologne auf der Breitbandmesse ANGA COM einen neuen technologischen Meilenstein: Erstmals wurden Übertragungsraten von mehr als 1,8 Gigabit pro Sekunde über eine 212 Megahertz-Lösung für G-fast im FTTB-Netz gemessen. Damit konnte eine Verdopplung des Frequenzspektrums zur Datenübertragung erreicht werden.

Als globaler Technologieführer wird ZTE NetCologne in Deutschland in den kommenden Monaten beim Aufbau eines Gigabit-Netzes für bis zu 450.000 Haushalte unterstützen. ZTE beabsichtigt, seine innovativen Technologien in Zukunft verstärkt zum Aufbau der Gigabit-Infrastruktur in Deutschland einzusetzen.

4. 5G-Zukunftsinfrastruktur für Europa

ZTE investiert nicht nur in den Ausbau der

Glasfaser, sondern auch in den Ausbau der 5G-Technologie, für die es ebenfalls einer auf Glasfasernetzen basierenden Infrastruktur bedarf.

ZTE gehört bereits jetzt zu den Vorreitern der 5G-Technik und kooperiert mit zahlreichen Partnern bei der Erprobung. In Europa hat ZTE im Oktober 2017 mit dem belgischen Betreiber Telenet, einem Tochterunternehmen der US-amerikanischen Liberty Global Group, in Brüssel ein Innovationscenter zur Erprobung und Einführung von 5G eröffnet. Dort testet ZTE zusammen mit Telenet die Vorbereitung für den Start von 5G in Belgien.

ZTE investiert jährlich 250 Millionen Euro in die Forschung und Entwicklung von 5G. Aktuell arbeiten rund 3.000 Spezialisten in unseren Forschungseinrichtungen in China, Japan, den USA und Europa an der Entwicklung von 5G-Technologien. Im europäischen Markt gehört der Aufbau von 5G-Infrastrukturen zu den langfristigen Kernzielen von ZTE.

Big Broadband
The Future is On

ZTE
Leading 5G Innovations



Dr. Iris Henseler-Unger

*Geschäftsführerin der WIK GmbH und
WIK-Consult GmbH*



Dr. Christian Wernick

*Leiter Unternehmen und Strategien
der WIK-Consult GmbH*

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Geschäftskundenmarkt: Das Herzstück der Digitalisierung in Deutschland

Gastbeitrag

Gesamtwirtschaftliche Relevanz und Anforderungen des Geschäftskundensegments in Deutschland

Mit der 4. industriellen Revolution tritt die Digitalisierung der Wirtschaft in eine neue, oft disruptive Phase. Die Geschäftsmodelle vieler Kunden von Telekommunikationsunternehmen ändern sich grundlegend, neue Geschäftsfelder eröffnen sich. Die Vernetzung von Wertschöpfungsstufen und Unternehmen, smarte Anwendungen sowie das Entstehen neuer Ökosysteme ergänzen und lösen traditionelle Prozesse und Anwendungen bei den Geschäftskunden der VATM-Unternehmen ab.

Telekommunikationsunternehmen ermöglichen und begleiten mit ihrer Basisinfrastruktur in einer vernetzten Welt den Übergang ihrer Geschäftskunden in die digitalisierte Wirtschaft mit innovativen Produkten und Dienstleistungen.

Ein intensiver Wettbewerb auf Informations- und Kommunikationstechnologiemärkten ist in dieser dynamischen Welt der Digitalisierung mehr denn je Voraussetzung dafür, dass Geschäftskunden auf speziell zugeschnittene innovative Lösungen zugreifen können. Er sorgt dafür, dass ihre Nachfrage stimuliert wird und sich in den fortschrittlichen Anwendungen entfalten kann sowie ihre Digitalisierungsmöglichkeiten generell verbessert werden. All dies ist für die Wettbewerbsfähigkeit des Wirtschaftsstandorts Deutschland dringend erforderlich, wenn er dauerhaft im internationalen Wettbewerb bestehen soll.

Geschäftskunden fragen typischerweise komplette Lösungen für TK-Anschlüsse und Dienste nach. Geschäftskundenanbieter müssen daher in der Lage sein, alles aus einer Hand bereitzustellen. Dies umfasst ein integriertes Produktportfolio aus Sprach- und Datendiensten, das nun zunehmend um die smarten IT-Dienste und Leistungen ergänzt wird.

Geschäftskundenprodukte für die digitale Zukunft zeichnen sich durch flexible, maßgeschneiderte Lösungsansätze unter Erfüllung hoher Qualitäts- und Sicherheitsanforderungen aus. Sie müssen unbedingt flächendeckend verfügbar sein, denn die Standortvernetzung ist bei Geschäftskunden von zentraler Bedeutung. Viele Anwendungen des Internet of Things machen nur einen Sinn und generieren nur einen Nutzen, wenn sie flächendeckend verfügbar sind.

Die Wettbewerbssituation im Geschäftskundenmarkt ist derzeit durch eine starke Marktposition der Telekom Deutschland GmbH geprägt. Ein Rückschritt in der Wettbewerbsintensität des TK-Geschäftskundenmarktes wäre fatal für viele Unternehmen, die die 4. industrielle Revolution vorantreiben wollen.

Vor dem Hintergrund der Bedeutung und Besonderheit des Geschäftskundenmarktes ist es daher erforderlich, dass den Anbietern von Geschäftskundenprodukten – ergänzend zu eigenrealisierten Produkten – auch ein breites und innovatives Vorleistungsportfolio zur Verfügung steht.

Geschäftskundenanbieter müssen bei überregionalen Angeboten mit einer Vielzahl von Anbietern zusammenarbeiten, die regionale Netze eigenwirtschaftlich oder gefördert ausgebaut haben. Hier gilt es, effiziente und standardisierte Wholesale-Plattformen aufzubauen, die auf Nachfrage geschäftskundenfähige Vorleistungsprodukte anbieten.

Um den eigenwirtschaftlichen Infrastrukturausbau zu fördern und ein Level-Playing-Field für die Anbieter von Geschäftskundenprodukten zu schaffen, verlangt es zu diesem Zweck nach einem Anspruch auf den Zugang zur

Infrastruktur marktbeherrschender Unternehmen zu regulierten kommerziellen und technischen Bedingungen.

Geschäftskundenfähige Vorleistungsprodukte umfassen bestehende freiwillige und regulierte Zugangsmöglichkeiten, sollten jedoch vor dem Hintergrund der steigenden Anforderungen an Qualität und Bandbreiten um weitere Zugangsmöglichkeiten auf aktiver und passiver Ebene ergänzt werden.

Die Nachfrage der Geschäftskunden bewegt sich in einer digitalisierten, vernetzten Wirtschaft auch bei KMU und außerhalb der Ballungsräume hin zu hohen Bandbreiten mit hoher Qualität. Vor diesem Hintergrund sollten auf Vorleistungsmärkten für Geschäftskundenprodukte alle Bandbreiten mit einbezogen werden.

Die Entgeltregulierung sollte konsistent sein und sie muss der Migration zu Glasfaser für Geschäftskundenprodukte besonders Rechnung tragen. Eine konsistente Entgeltregulierung muss vor allem dafür sorgen, dass Wettbewerber des Incumbents nicht in Preis-Kosten-Scheren geraten und sich die TK-Angebotspalette für Geschäftskunden infolgedessen durch Marktaustritte drastisch reduziert.

Ein Blick ins Ausland zeigt, dass z. B. die Regulierungsbehörden in Frankreich und UK die Besonderheiten und aktuellen Entwicklungen auf Geschäftskundenmärkten berücksichtigen. Frankreich hat beispielsweise auf Endkundenebene getrennte Geschäftskundenmärkte abgegrenzt und geschäftskundenspezifische Vorleistungsprodukte definiert. In beiden Ländern wurde in den Marktanalysen von Markt 4 berücksichtigt, dass sich die Nachfrage von Geschäftskunden in höhere Bandbreiten verlagert, und die Differenzie-

rung nach Bandbreiten bei der Regulierung von Mietleitungen wurde beendet.

Sicherlich können einige der oben genannten Vorleistungsprodukte, wie traditionelle Mietleitungen, nach einer Übergangsphase entfallen, zumal die Nachfolgeprodukte leistungsfähiger sein werden. Die Migration auf All-IP und auf glasfaserbasierte Netze (insbesondere auch von SDH-basierten Mietleitungen auf native Ethernet-Mietleitungen) erfordert aber speziell bei Geschäftskunden einen festen Migrationsplan, der sicherstellt, dass alle TK-Unternehmen ihre Kunden weiterhin bedienen können und dieselben Spielregeln und Fristen gelten. Es ist essentiell, dass während und nach der Migrationsphase preislich und qualitativ gleichwertige Vorleistungsprodukte für Geschäftskundenprodukte flächendeckend verfügbar sind und dies unabhängig davon, ob die Vorleistungen auf der Grundlage von Kupferdoppelader oder Glasfaser erbracht werden.

Für die Entwicklung einer konsistenten Regulierung von Vorleistungen für Geschäftskundenprodukte sollte ein regelmäßiges Monitoring der Wettbewerbsbedingungen durch die Bundesnetzagentur stattfinden. Dieses bildet die Grundlage, um die Wettbewerbssituation auf dem Geschäftskundenmarkt einschätzen und ein konsistentes Regulierungskonzept herleiten zu können. Angesichts der Komplexität des Geschäftskundenmarktes sind hier Regulierer wie Unternehmen gleichermaßen gefordert.



Dr. Christin-Isabel Gries

Senior Consultant Unternehmen und Strategien der WIK-Consult GmbH



Dr. Sonia Strube Martins

Senior Consultant Unternehmen und Strategien der WIK-Consult GmbH



Walter Denk

Vorsitzender der Geschäftsführung
1&1 Versatel

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Geschäftskundenmarkt: Das Herzstück der Digitalisierung in Deutschland

Statement

Glasfaser für Unternehmen: schnelles und entschlossenes Handeln gefragt

Ob IT-Outsourcing über Cloud-Dienste, digitale Produktionsabläufe oder vernetzte CRM-Anwendungen: Der Einsatz digitalisierter Technologien hat den Bandbreitenbedarf der deutschen Wirtschaft in den vergangenen Jahren um ein Vielfaches erhöht, Tendenz stark steigend. Doch trotz des exponentiell wachsenden Bedarfs haben viele Unternehmen in Deutschland aktuell noch nicht die Möglichkeit, auf eine Glasfaser-Infrastruktur zurückzugreifen. Mit einer Glasfasernetzabdeckung von deutlich unter zehn Prozent liegt Deutschland derzeit noch weit unter dem europäischen Durchschnitt.

Damit der Motor der deutschen Wirtschaft nicht ins Stocken gerät, ist es wichtig, die Weichen für die digitale Zukunft jetzt zu stellen und die „weißen Flecken“ auf der Breitbandlandkarte in eine flächendeckende Glasfaser-Infrastruktur umzuwandeln. Nur wenn wir den Unternehmen die richtige „digitale Hardware“ an die Hand geben, können sie die Chancen der Digitalisierung ausschöpfen und sich im internationalen Wettbewerb behaupten – schnelles und entschlossenes Handeln ist gefragt.

Um Unternehmen mit Glasfaser-Anschlüssen zu versorgen, erweitert 1&1 Versatel das eigene Glasfasernetz kontinuierlich: Im Rahmen einer Infrastrukturinitiative erschließen wir bereits seit 2015 systematisch Gewerbegebiete im gesamten Bundesgebiet. Bis Anfang 2018 konnten bereits über 100 Gebiete erschlossen werden. Auch durch den Bau von (Groß-)Kundennetzen und als Partner der öffentlichen Verwaltung erweitern wir ständig die vorhandenen Glasfaserstrecken.

Zudem kaufen wir passive Teilnetze und übernehmen Leerrohrkapazitäten von Gemeinden und Stadtwerken. Kommunen bietet 1&1 Versatel maßgeschneiderte Kooperations- und Wertschöpfungsmodelle zur bestmöglichen Nutzung bestehender Glasfasernetzinfrastruktur in kommunaler Hand. Zur Vergrößerung des flächendeckenden Netzes wurde darüber hinaus eine Open-Access-Plattform entwickelt, die den Zusammenschluss mit anderen Carriern ermöglicht. Bereits bestehende Netze, beispielsweise von Stadtnetzbetreibern, können standardisiert an die 1&1 Infrastruktur angebunden werden. Das ermöglicht eine noch bessere Auslastung der vorhandenen Netzinfrastruktur.

Beim Glasfaserausbau muss in Deutschland insgesamt nachhaltiger und vernetzter gedacht werden. Nur so kann der deutschen Wirtschaft der Sprung ins Gigabit-Zeitalter gelingen: Essentiell ist dabei die Bündelung der vorhandenen Ausbauinitiativen. Die Erschließung Deutschlands mit Glasfaser ist ein historisches volkswirtschaftliches Bestreben. Ein flächendeckendes Gigabit-Netz kann nur entstehen, wenn alle Akteure den Ausbau gemeinsam vorantreiben.

Statement

Die digitale Wirtschaft benötigt regulierten Netzzugang

Wenn über die Digitalisierung gesprochen wird, hört man stets, dass Deutschland nicht den Anschluss verpassen darf. „Anschluss“ ist dabei wörtlich zu nehmen: Die digitale Transformation kann nur gelingen, wenn leistungsfähige Netze zur Verfügung stehen, die Firmenstandorte, Cloud-Rechenzentren und Contact Center und in Zukunft auch intelligente Maschinen und autonome Autos verbinden. Typisch für Geschäftskunden sind erhöhte Anforderungen an Verfügbarkeit, Sicherheit und Servicequalität von TK-Diensten sowie an sehr schnellen Service bei Störungen. Geschäftskunden, die von der ständigen Verfügbarkeit digitaler Dienste leben, zeigen im Vergleich zu „Otto Normalverbraucher“ auch eine deutlich erhöhte Zahlungsbereitschaft. Sie investieren zum Beispiel in die redundante Anbindung ihrer Standorte, um dem Ausfall einzelner Leitungen vorzubeugen, oder in die Prävention und Bekämpfung von Distributed-Denial-of-Service-(DDoS)-Attacks.

Über das Volumen des deutschen TK-Geschäftskundenmarktes gibt es, ebenso wie für entsprechende Märkte in anderen Ländern der EU, keine gesicherten Zahlen. Dass das Gremium der europäischen Regulierungsbehörden (GEREK) sich vorgenommen hat, ab 2018 entsprechende Daten zu erheben, ist daher sehr zu begrüßen. Für Deutschland erscheint die Annahme realistisch, dass ein Viertel aller mit TK-Endkunden erwirtschafteten Umsätze dem Geschäftskundenmarkt zugerechnet werden kann. Die auf Geschäftskunden spezialisierten Anbieter leisten also einen ganz beträchtlichen Beitrag zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland.

Die spezifische Leistung von Geschäftskundenanbietern besteht darin, ihren Endkunden Ende-zu-Ende-Verbindungen in höchster

Qualität zu ermöglichen – oftmals über Landesgrenzen oder mehrere Kontinente hinweg. Dazu benötigen sie in den jeweiligen Ländern Vorleistungen verschiedener Anbieter, die sie in aller Regel nicht selbst bereitstellen können. Für Geschäftskundenanbieter kommt ein flächendeckender Ausbau eigener Netze nicht infrage, da sie nicht über die kritische Masse an Nutzern verfügen, die solche Investitionen rentabel machen würde.

Darum ist für TK-Anbieter, die sich auf Geschäftskunden spezialisieren, der Zugang zu Mietleitungen von zentraler Bedeutung. Nur mithilfe solcher dedizierter, d.h. nicht überbuchter Übertragungswege können Geschäftskundenanbieter die besonders hohen Qualitätsansprüche ihrer Kunden erfüllen. Den Vorleistungsmarkt für Mietleitungen dominiert in Deutschland allerdings nach wie vor die Telekom. Ihr Marktanteil liegt hier noch immer weit höher als bei Vorleistungen für den sogenannten „Massenmarkt“. Das renommierte Institut WIK hat ihn (im Festnetz) in einer soeben vorgelegten Studie auf über 60 Prozent geschätzt.

Der Markt für hochwertige Breitband-Vorleistungen muss daher auf längere Sicht reguliert bleiben, und die Regulierung muss mit technischen Entwicklungen wie dem Übergang von SDH- zu Ethernet-basierten Mietleitungen Schritt halten. Andernfalls würde sich der Angebotsmarkt weiter verengen, wodurch die Gefahr eines Missbrauchs von Marktmacht steigt. Nur durch konsequente Regulierung kann sichergestellt werden, dass Deutschlands Unternehmen die maßgeschneiderten TK-Dienstleistungen beziehen können, die sie für den Weg in die digitale Zukunft brauchen.



Dr. Stefan Winghardt

Head of BT Legal Germany & Austria



Wolfram Rinner

Geschäftsführer der GasLINE GmbH & Co. KG

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Eigenwirtschaftlicher Ausbau muss Basis für Breitbandausbau bleiben

Statement

Ein Votum für den eigenwirtschaftlichen Infrastrukturausbau

Die „Digitale Agenda 2025“ der Bundesregierung treibt mindestens die nächsten sieben Jahre den Breitbandausbau für konvergente Giganeetze voran. Im letzten Jahr wurde der 5. Aufruf für Förderungsanträge an die Kommunen und Landkreise gerichtet. Der Staatshaushalt sieht ein hohes Budget vor, um Kommunen und Landkreise dabei zu unterstützen, vorrangig die „weißen Flecken“ in den Regionen mit schnellem Internet zu erschließen. Im letzten Sommer hat die Regierung verkündet, ihr Bundesförderprogramm um 1,3 Mrd. auf insgesamt 4 Mrd. Euro für die Erreichung der Ziele ihrer digitalen Agenda aufzustocken.

Im Gegenzug erwartet man als bindende Voraussetzung für diese finanzielle Unterstützung von den Telekommunikationsunternehmen auch in 2018 ein großes privatwirtschaftliches Engagement. Um diese Investitionen in Milliardenhöhe zu tätigen, muss der jeweilige „Business-Case“ pro Ausbauregion passen. Breitbandausbau-Förderung ist grundsätzlich positiv, nur muss die Subventionierung in einer gesunden Relation bleiben. Wird das Förderbudget im Verhältnis zu hoch, sind die Unternehmen, die selbst ins Risiko gehen, gezwungen, ihre Investitionsstrategie zu überdenken.

Ein Rückgang der Investitionsbereitschaft kann nicht das Ergebnis von Förderung sein. Die Telekommunikationsunternehmen reagieren berechtigt verhaltener. Ein wesentlicher Grund liegt darin, dass eingesetzte Förderbudgets mit Regularien wie der Gewährung eines „Überbauschutzes“ in geförderten Gebieten verbunden sind. Diese Restriktion blockiert für andere Unternehmen in vielen Landkreisen Marktpotenzial. Es wird zu Recht viel darüber diskutiert, dass durch das Förderbudget der Bundesregie-

rung subventionierte Zonen einen zeitlichen Schutzraum zugestanden bekommen. Dieser politisch gewollte „Gebietsschutz“ dient dazu, die Zweckverbände zu schützen, damit die staatlichen Fördermittel in der Infrastruktur sicher „angelegt“ sind. Die gängige Dauer von 36 bis 48 Monaten ist entschieden zu lang. Ein Jahr betrachtet GasLINE als akzeptablen Kompromiss und einen Zeitraum, der weniger wettbewerbsverzerrend wäre. Für private Unternehmen, die maßgeblich im Wettbewerb zum marktbeherrschenden Unternehmen beim Breitbandausbau stehen, gibt es keinen vergleichsweisen „Welpenschutz“, um sich – von der Konkurrenz verschont – eine gewisse Zeit lang zu entwickeln.

Mit gutem Beispiel vorangehen: Privatwirtschaftlicher Ausbau wird in Sachsen-Anhalt favorisiert

In der „Digitalen Agenda von Sachsen-Anhalt“ (Stand Dezember 2017) steht festgeschrieben: „An den Stellen, wo privatwirtschaftlich finanzierter Eigenausbau nicht gelingt, werden wir mit den laufenden Breitbandfördermaßnahmen darauf hinarbeiten, alle weißen Flecken der Breitbandversorgung zu beseitigen“.

Das ist aus Sicht der GasLINE und anderer Telekommunikationsunternehmen eine zielführende Haltung dieser Landesregierung, die eigenwirtschaftlichen Ausbau klar priorisiert. Der Bund fördert in Ergänzung zu den Netzbaukosten auch damit verbundene Beratungsleistungen. Pro Projekt gibt es bis zu 50.000 €. Damit fließen bei den zahlreichen Bauvorhaben große Summen an Steuergeldern in die Bearbeitung komplexer Antragsformulare und Planungsaufgaben für die Netztopologie in den Regionen. Bei geförderten Breitband-Projekten entstehen dadurch

zusätzliche Kostenpositionen für die Kommunen. Unternehmen, die eigenwirtschaftlich Glasfasernetze verlegen, bringen Kompetenz für Netzplanung und -bau mit. Ein weiteres Argument, das die beispielhafte Einstellung der Landesregierung Sachsen-Anhalt bei einer Kostenoptimierung unterstützt.

GasLINE erweitert unter anderem in Sachsen-Anhalt in gemeinschaftlichen Ausbauprojekten das Netz kontinuierlich weiter, so beispielsweise in Magdeburg, Coswig und anderen Städten. Gerade Ostdeutschland hat strategisch eine große Bedeutung, da dort viel Aufholbedarf für breitbandiges Internet in der Fläche besteht. Einige neue Netzabschnitte sind in der Planung. Die Zusammenarbeit mit regionalen Telekommunikationsanbie-

tern und lokalen Stadtwerken funktioniert gut. Kleinere Gemeinden werden miteinander vernetzt und Plattformen der Netzbetreiber mit Glasfaser verbunden. GasLINE stellt damit unter anderem die Anbindungen zum B-CIX in Berlin bereit.

Als Fazit steht fest: Gemeinden, in denen mehrere Netzbetreiber Infrastruktur ausbauen, profitieren in doppelter Hinsicht: Die Breitband-Verfügbarkeit steigt deutlich in der Fläche und es entsteht gesunder Wettbewerb bei der Vermarktung der TK-Dienste mit Anbietervielfalt. Unabhängig von Markterkundungsverfahren und Ausbauabsichten mit Förderung sollte ein eigenwirtschaftlicher Ausbau immer parallel möglich sein.

Unsere Basis für Ihre Breitbandlösung



GasLINE

We connect your business.

Das deutschlandweite Glasfasernetz der GasLINE ist die ideale Basis für eine zukunftssichere Breitbandversorgung Ihrer Region.

- ✓ Über 25.000 km LWL-Trassen in Deutschland, weitere 4.000 im Ausbau
- ✓ Anbindung an Telehäuser, PoPs und Rechenzentren in über 150 Städten
- ✓ Kopplung an lokale und internationale LWL-Netze

Die Leistungstiefe unserer Lösungen ist variabel und skalierbar:

- ✓ GasLINE dark fibre
- ✓ OptiNET Connect Ethernet & Wavelength bis 100 Gbit/s
- ✓ OptiNET Connect Alien Wave bis 200 Gbit/s **NEU**

Tel.: +49(0)2834/70323000 · info@gasline.de · www.gasline.de

**25.000 km
verfügbar
+ 4.000 km
im Ausbau**





Udo Neukirchen

Geschäftsführer von
Skylogic Germany GmbH.
Ein Unternehmen von Eutelsat

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Zukunftsperspektive Satellitentechnologie

Statement

Satellit sorgt im Technologiemarkt für Sicherheit und Mobilität

Die gesellschaftlich übergreifende Forderung nach einer flächendeckenden Gigabitversorgung ist berechtigt. Auf dem richtigen Weg dahin sollte jedoch in die öffentliche Diskussion mehr Sachlichkeit und Realitätssinn einfließen. Es ist sinnvoll, gezielt für eine Bestandsaufnahme innezuhalten, der Wahrheit ins Gesicht zu schauen und Fehlentwicklungen zu stoppen. Es ist an der Zeit, mit- und nicht gegeneinander über den Zaun zu schauen. Eine leistungsfähige Breitbandversorgung in Deutschland ist ohne ein Miteinander aller Marktteilnehmer nicht möglich. Beim erforderlichen gemeinsamen Schulterschluss der Technologieanbieter kommt dem Satelliten als ergänzende Infrastruktur eine Schlüsselrolle zu. Dies gilt insbesondere für Anwendungen wie Zugänge, Sicherheit, Mobilität sowie M2M und das Internet der Dinge.

Satellitengestützte innovative Übergangslösungen für die Anbindung kleiner Kommunen oder Unternehmen in schwer erschließbaren Gegenden stehen schon länger durch Anbieter wie EUSANET und über den High-Throughput-Satelliten (HTS) KA-SAT von Eutelsat bereit. Dabei werden je nach Situation vor Ort auch unterschiedliche Technologien wie LTE, UMTS und DSL/VDSL sinnvoll für leistungsfähige Breitbandzugänge gebündelt.

Komplexer ist das Thema Sicherheit, Fail-Over und Back-up. Hier stoßen All-IP-Konzepte für kleinere und mittlere Unternehmen oft an Grenzen: kein Internet, keine Telefonie, keine E-Mails, keine M2M-Kommunikation und Stillstand der Produktion. Derartige Ausfälle sind meistens sehr teuer. Abhilfe mit überschaubaren Kosten sind Hybrid-Lösungen via Satellit. Eutelsat und verschiedene Technologiepartner des Satellitenbetreibers stellen flexible Lösungen & Dienste mit 30 Mbit/s im Download und

6 Mbit/s im Upload bereit. Kosten entstehen erst beim Ernstfall und wenn sich der Back-up-Dienst automatisch einschaltet. Smarte hybride Satellitenlösungen werden im Zusammenspiel mit anderen Technologien zunehmend im Sicherheitsbereich für die Überwachung von Objekten, Gebäuden sowie Solar- und Energieerzeugungsanlagen eingesetzt.

Eine Schlüsselrolle spielt der Satellit bei mobilen Internetzugängen für die Luftfahrt, Schifffahrt, Eisenbahnen und das Transportwesen. Dabei ist das enorme Potential im Zusammenspiel mit 4G- und 5G-Netzen für neue mobile Dienste noch nicht einmal ansatzweise erschlossen. Die nächste Generation von HTS-Satelliten wird schon in drei bis vier Jahren in den Industrieländern flächendeckend Leistungen im Terrabit-Bereich für fixe und mobile Anwendungen bereitstellen – je Satellit wohlgerneht. Dies sind bereits in naher Zukunft wertvolle Kapazitäten für viele Anwendungen, die unabhängig von extrem kurzen Latenzzeiten sind.

Breite Anwendungsmöglichkeiten, die zugleich wirtschaftlich sehr effizient sind, bieten das IoT und die M2M-Kommunikation vor allem in mit Breitband un- und unterversorgten Regionen. Eutelsat arbeitet schon lange mit dem Partner Sigfox, einem weltweit tätigen Anbieter von M2M- und IoT-Konnektivitäts-Lösungen, bei der Integration der „SmartLNB“ Satellitentechnologie zusammen. Dieser Dienst ergänzt bestehende Kommunikationslösungen am Boden und fokussiert sich auf den Austausch schmalbandiger Nachrichten mit kleinen Terminals und GPS-Sendern, mit denen sich die Laufzeit von Batterien um mehrere Jahre oder Jahrzehnte verlängern und Kommunikationskosten mit den adressierten Standorten signifikant senken lassen.

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Fördern, aber richtig: Neue Ideen braucht das Land

Statement

Breitbandausbau mit oder ohne Förderung

In der heutigen Zeit ist schnelles Internet sowohl im Beruf als auch privat nicht mehr wegzudenken. Der Bedarf steigt aufgrund einer Vielzahl von internetbasierten Anwendungen stetig an. Egal ob Video-Streaming, Smart Home oder das Speichern großer Datenmengen in der Cloud – schnelles Internet ist heutzutage ein entscheidender Standortfaktor und ein wichtiger Maßstab für die Wohnqualität.

Um diesem Bedarf gerecht zu werden, gehen immer mehr Unternehmen dazu über, Netzanbieter zu werden. Stadtwerke und Energieversorger haben hier einen großen Vorteil, indem sie ihre vorhandene Infrastruktur nutzen und diese um Glasfaser erweitern. Aber auch Gemeinden und Kommunen kommen dem Wunsch ihrer Bürger nach und werden zum Anbieter von Glasfasernetzen. Benötigt werden dann verlässliche Partner wie die net services, die diese neuen Glasfasernetze mit Internet-, Telefonie- und TV-Diensten versorgen, um für die multimediale Zukunft gerüstet zu sein.

In Deutschland gibt es jedoch immer noch viele Gemeinden, die vom digitalen Lifestyle nicht profitieren können, denn die alten Kupferleitungen lassen hohe Übertragungsraten nicht zu. Eine zukunftssichere Internetanbindung bietet der Glasfaserausbau, der die Daten mit Lichtgeschwindigkeit direkt ins Haus übermittelt. Damit werden Übertragungsgeschwindigkeiten von deutlich über 1.000 Mbit/s möglich. Die Attraktivität der Gemeinden für Privatpersonen, aber vor allem auch für Gewerbetreibende wird so deutlich gestärkt und eine mögliche Abwanderung vermieden.

Dank des Bundesförderprogrammes zum Breitbandausbau stehen Milliarden an Fördermitteln bereit, die zur Beseitigung der Unterversorgung eingesetzt werden können. Bisher greifen noch

nicht alle Gemeinden diese Chance auf, so dass nur ein Bruchteil der tatsächlich zur Verfügung stehenden Förderung abgerufen wurde. Oftmals scheuen die Gemeinden die umfangreichen und bürokratischen Aufwendungen für ein solches Ausschreibungsverfahren. Entsprechende Planungsbüros aber auch die net services können hier unterstützen.

Es muss aber nicht immer auf die Fördermittel der Bundesregierung zurückgegriffen werden. Das hat auch die Gemeinde Galmsbüll in Nordfriesland bewiesen und nahm den notwendigen Tiefbau sowie die Suche nach einem Betreiber für das Glasfasernetz selbst in die Hand. Als Betreiber des Netzes hat sich die Gemeinde für die net services GmbH & Co. KG entschieden, die bereits seit 2005 regionale Breitbandprojekte erfolgreich betreut und aufbaut. In enger Zusammenarbeit mit den Gemeindevertretern konnte die net services eine Anschlussquote von über 94 Prozent erreichen. Der Schlüssel zum Erfolg war die direkte Ansprache der Bürger auf Informationsveranstaltungen mit einem regionalen Marketingkonzept und einer lokalen Marke, in der sich die Bürger wiederfinden. Nach nur 14 Monaten – von Vertragsunterzeichnung bis zum Abschluss der Tiefbauarbeiten – können alle Bürger der Gemeinde Galmsbüll von ihrem neuen Breitbandanschluss profitieren, der auch einen Telefonanschluss sowie ein innovatives IPTV-Programm zur Verfügung stellt.

Neben den Projekten, die aus Förder- oder Gemeindemitteln finanziert werden, ist die net services auch der ideale Partner, wenn es um die Finanzierung des Breitbandausbaus geht. Interessierte Gemeinden können sich gerne melden und von den Möglichkeiten einer rein privatwirtschaftlichen Finanzierung des Glasfaserausbaus erfahren.



René Saupe

Prokurist net services GmbH & Co. KG



Dr. Ernst-Olav Ruhle

Vorstand der SBR-net Consulting AG

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Fördern, aber richtig: Neue Ideen braucht das Land

Statement

Breitbandförderungen – was die Politik tun sollte, um den Ausbau von Gigabitnetzen zu erreichen

Staatliche Förderungen im freien Markt bringen systematisch einen hohen Grad an Komplexität mit sich. Die Politik versucht dabei einen Spagat zwischen der Sicherstellung des Wettbewerbs privater Unternehmen in einem liberalisierten Sektor auf der einen Seite und dem Eingriff der öffentlichen Hand, zur Sicherstellung ausreichender Investitionen in die Infrastruktur, auf der anderen Seite.

Gerade im Breitbandmarkt mit seiner Vielzahl an Akteuren aus dem privaten wie auch dem öffentlichen Sektor sowie einem großen Akteur, der teils noch im staatlichen Eigentum steht, der unterschiedlichen Interessen in den Bereichen des Festnetzes, des Mobilfunks, der Infrastruktur- und Versorgungsunternehmen sowie der öffentlichen Hand, aber auch der „Mitspieler“ wie Ministerien des Bundes und der Länder, Förderstellen und Regulierer ergeben ein sehr komplexes Geflecht. Die Zusammenarbeit der Akteure wird zusätzlich durch eine Vielzahl von Regeln aus den Bereichen des Telekommunikationsrechts, des Wettbewerbsrechts, des Vergaberechts und des Beihilfenrechts flankiert.

Bisherige Ansätze waren zwar gut gemeint, aber auch komplex, vielschichtig und zu langsam. Die selbstgesteckten Ziele drohen im großen Ausmaß verfehlt zu werden, während das gemeinsame Verständnis für ein Glasfaser-Infrastrukturziel weiterhin verfestigt und in konkrete zeitliche Schritte überführt werden muss.

Die Infrastrukturperspektive 2025 ist dazu ein wohl geeigneter Maßstab, die Abkehr von überholten Bandbreitenziele dringlich.

Viele der bisherigen Ansätze haben sich als nicht durchschlagend erwiesen, wenn man bedenkt, wie niedrig der Ausbaustand und die Durchdringung des Marktes mit zukunftsorientierten, echten Glasfaseranschlüssen in Deutschland ist. Neu hinzukommen wird der Themenkomplex rund um die Migration bestehender (geförderter) Vectoring-Netze im Bereich 50-100 Mbit/s in Richtung echter Gigabitnetze. Auch für die Anbindung der letzten Prozente an Haushalten in den Ausbaugebieten braucht es neue Perspektiven.

Die vom Bundesministerium für Wirtschaft (BMWi) ins Spiel gebrachten sieben Maßnahmen zur künftigen Stoßrichtung der Förderungen können als erster Ansatz gewertet werden. Unter anderem ist dort beinhaltet, die Fördergebiete deutschlandweit festzulegen,

„Förderung richtig machen, dieser Herausforderung muss sich die Politik stellen.“

Anpassungen im Wohnungs-Eigentumsrecht zu prüfen, ein ergänzendes Voucher-Modell zu testen, eine

Weiterentwicklung des europäischen Beihilferechts zu unterstützen, eine Förderung für die Infrastruktur für 5G vorzusehen und die Transparenz zu erhöhen sowie die Bürokratie zu reduzieren. Darüber hinaus fehlt bislang ein grundlegendes und eindeutiges Bekenntnis dazu, künftig nur noch und ausschließlich echte Glasfaseranbindungen bis zumindest ins Gebäude zu fördern.

Es gibt gute Gründe für die kommende Bundesregierung, insbesondere folgende Maßnahmen ins Auge zu fassen:

- Stärkere Förderung der Nachfrageseite: Die bisherige Förderpolitik ist rein angebotsorientiert, aber „Build and they will come“ hat sich bisher nicht bewahrheitet. Nur mit einer

Ergänzung um Fördermaßnahmen für Nachfrage, z. B. mit Gutscheinmodellen, wird man das Henne-Ei-Problem lösen können.

- Größere Fördergebiete sind wichtig und sinnvoll, denn nur auf diesem Weg entstehen Skaleneffekte, die für Netzbetreiber relevant sind. Die Förderfähigkeit von zum Teil unzusammenhängenden weißen Flecken macht den Ausbau heute eher schwerer als leichter. Dabei ist darauf zu achten, das Augenmerk soweit wie möglich auf die Reduktion der formellen Komplexität von Förderansuchen, Abwicklung und Dokumentation zu legen.
- 5G-Infrastruktur: Mit 5G wird sich die Zahl der Senden- und Empfangsanlagen langfristig massiv erhöhen. Die Datenmengen werden weiter steigen, eine Glasfaseranbindung

dieser Anlagen wird erforderlich werden. Die Berücksichtigung dieses Aspektes bei der Fördergewährung wäre ein Fortschritt, der auch vielen Versorgungsunternehmen zugute käme, die derartige Glasfaseranbindungen für heutige Mobilnetze errichten.

Förderung ist ein wichtiger Teil der Digitalpolitik. Förderung „richtig“ zu machen, ist eine Herausforderung und zwar eine, der sich die deutsche Politik stellen muss, wenn man nicht auf Dauer den Rückstand bei der Durchdringung mit Gigabit-Netzen im Vergleich zu anderen Ländern beklagen will. Echte Glasfaseranschlüsse, die Stimulation der Nachfrage und die deutliche Reduktion der Komplexität in den Verfahren sind jedenfalls Ansätze, die hierbei zu beachten sein werden.



SBR-net Consulting AG bietet strategische ökonomische, technische und regulatorische Beratung im Bereich Telekommunikation. Um Mandanten bestmöglich beraten zu können, bauen wir auf persönliche Kommunikation und den direkten Austausch von Ideen.

SBR-net Consulting AG hat die Kompetenz, für jede Frage die passenden Lösungen zu finden und diese auch umzusetzen, zum Beispiel:

- Strategie und Geschäftsplan für den Glasfaserausbau
- Regulatorische Beratung zu Überbau oder Vectoring
- 5G-Strategie und Frequenzvergabe
- Förderberatung



Kontaktieren Sie uns.
Wir haben die passende Lösung für Sie!

SBR-net Consulting AG
Goethestraße 8-10
40237 Düsseldorf
T: +49 211 68 78 88 0
F: +49 211 68 78 88 33
E: consulting@sbr-net.com
I: www.sbr-netconsulting.com

MORE THAN JUST EXPERTS



Süleyman Karaman

Geschäftsführer der Colt Technology Services GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Gigabit-Ideen für Gigabit-Netze: Wie entwickeln sich die Dienste?

Statement

Kein Schicksalsschlag

„Zukunft ist kein Schicksalsschlag, sondern die Folge der Entscheidungen, die wir heute treffen“, schrieb einst Franz Alt, Journalist und Buchautor. Das gilt auch für die Digitalisierung. Länder, die heute in Glasfaser investieren, profitieren morgen von innovativen Unternehmen. Die alternativen Netzbetreiber wissen das. Sie investieren – trotz schwieriger politischer Rahmenbedingungen – in den Netzausbau und verlegen Glasfaser von Flensburg bis nach Garmisch-Partenkirchen und von Aachen bis nach Cottbus. Die alternativen Netzbetreiber erweitern ihre Netzwerke und investieren in moderne Technik wie Software Defined Networking (SDN) sowie On Demand. Sie gestalten damit die Zukunft Deutschlands. Ein schneller Internetzugang und eine zuverlässige Verbindung in die Cloud sind international gesehen kein Wettbewerbsvorteil mehr, sondern eine Selbstverständlichkeit wie ein funktionierender Strom- oder Wasseranschluss.

Unternehmen können sich über die Investitionen freuen. Dank SDN und On Demand erhöhen oder verringern sie schon heute in Echtzeit Bandbreiten. So können sie flexibel auf Lastspitzen reagieren; zum Beispiel, wenn eine Bank ihren Jahresabschluss erstellt; wenn Zugriffe auf Onlineshops vor Weihnachten rasant ansteigen oder wenn für ein Filmfestival wie die Berlinale digitale Filme angeliefert werden. Bisher profitieren noch wenige Unternehmen von SDN und On Demand, in Zukunft wird man sich das Arbeiten ohne diese Lösungen nicht mehr vorstellen können.

Die On-Demand-Flexibilität betrifft nicht nur die Bandbreite, sondern auch Preise. Unternehmen müssen für eine 100-Gbit/s-Leitung,

die sie nur wenige Tage im Jahr benötigen, nicht mehr dauerhaft konstant hohe Beträge zahlen. In Zukunft zahlen sie nur für die Netzwerkdienste, die sie tatsächlich beanspruchen. Das stellt die Netzbetreiber vor neue Herausforderungen. Früher unterschrieben die meisten Kunden Verträge mit langen Laufzeiten. Durch SDN und On Demand ändert sich das. Das verändert die Geschäftsmodelle von Netzbetreibern. Sie müssen noch mehr in Qualität und den Kundenservice investieren. Nur

„Zukunft ist die Folge der Entscheidungen, die wir heute treffen.“

so binden sie in Zukunft Kunden langfristig. Die Digitalisierung hilft ihnen dabei. Viele technische Vorgänge werden in Zukunft automatisch gesteuert, zum Beispiel durch künstliche Intelligenz und selbstheilende Systeme. Das bedeutet nicht, dass Menschen überflüssig werden. Im Gegenteil: Damit die Qualität stimmt und die Kunden weiterhin zufrieden sind, werden noch mehr Menschen im Kundenservice arbeiten. So ergänzen sich Menschen und Maschinen perfekt.

Oder um es mit den Worten von Franz Alt zu sagen: „Diese disruptiven – die alten Technologien rasch verdrängenden – Veränderungen vollziehen sich weit schneller als selbst Zukunftsexperten vorausgesagt haben. Und wir können sagen: Wir sind dabei gewesen.“ Colt will nicht nur dabei gewesen sein, sondern die Zukunft der intelligenten Gigabit-Netzwerke und damit die Zukunft unserer Märkte und der Arbeit aktiv mitgestalten. Denn Zukunft ist kein Schicksalsschlag, sondern die Folge der Entscheidungen, die wir heute treffen. Deshalb sind wir Innovationsführer bei den Themen Software Defined Networking (SDN) und On Demand.

Statement

TV: Wesentlicher Treiber für Privatkunden, hohe Bandbreiten zu nutzen

Lineare TV-Sender als Free- und Pay-TV, Abrufinhalte als Unicast, TV-Apps, Multiscreen-Nutzung in-home und out-of-home: IPTV ist kein neues, aber ein wettbewerbsrelevantes Thema. TV ist ein Produkt mit hohem Kundenbindungspotential und ein wesentlicher Treiber für Privatkunden, hohe Bandbreiten zu nutzen. Das zeigt sich überzeugend bei der TV-Nutzung in Glasfasernetzen: Laut dem Digitalisierungsbericht 2017 der Landesmedienanstalten liegt die HD-Durchdringung in IPTV-Haushalten bei 83,4 Prozent und damit wesentlich höher als beim Kabel- und Satellitenempfang. Derselbe Bericht zeigt auch auf, dass inzwischen fast die Hälfte aller TV-Haushalte ihr TV-Gerät regelmäßig mit dem Internet verbindet und Video-Inhalte abrufen. Über ein integriertes Triple-Play-Angebot stellt der Netzbetreiber sicher, dass er seinen Kunden die etablierten und neuen Formen der TV-Nutzung anbieten und damit seinen Umsatz pro Kunde steigern kann.

Vor einer erfolgreichen TV-Vermarktung steht allerdings zunächst die vertragliche Absicherung zur „Einspeisung und Weitersendung“, die mit komplizierten Lizenzstrukturen noch immer Herausforderungen beinhaltet. Ein TV-Angebot, das sowohl den Vorgaben des Urheber- und Leistungsschutzrechts als auch den Geschäftsmodellen der Sender Rechnung trägt, erfordert mindestens vier Verträge: in jedem Fall mit den Verwertungsgesellschaften GEMA und VG Media sowie mit der Mediengruppe RTL; darüber hinaus als „gebündelte Lösung“ – wenn der Netzbetreiber nicht eigene Verträge mit allen weiteren Sendern abschließen möchte – einen weiteren Vertrag, der die Lizenzen der ProSiebenSat.1 Media SE, weiterer Spartensender im Free-TV-Bereich, Pay-TV-Sender und Fremdsprachenprogramme sowie non-lineare Features bündelt.

Ein neuer Dienstleister, der diese Aggregationsleistung erstmals anbietet, wurde 2016 gegründet: Die content4tv GmbH stellt Stadtwerken, Glasfasernetzbetreibern, City Carriern, IPTV-Anbietern, Kabelgesellschaften und der Wohnungswirtschaft Weitersenderechte für TV-Inhalte zur Verfügung. Damit erhalten Netzbetreiber alle Rechte, die nicht von den Verwertungsgesellschaften vertreten werden, aus einer Hand: Sie können schnell und rechtssicher ein TV-Produkt unter ihrer Marke aufbauen und ihr Internet- und Telefonie-Angebot zum Triple-Play-Paket erweitern. Nach dem Baukasten-Prinzip entscheiden die Netzbetreiber selbst, welche Sender und Rechte sie beziehen wollen. Das Angebot, das daraus entsteht, entspricht den TV-Plattformen großer Player und Wettbewerber. Das neue Konzept ist inzwischen durch eine Reihe von Vertragsabschlüssen mit Plattform- und Netzbetreibern am Markt etabliert.

Durch die Entkoppelung von Plattform und Content erhalten die Netzbetreiber volle Flexibilität bei der Auswahl ihrer technischen Plattform – IPTV, DVB-C oder eine hybride Weitersendung. Diese Trennung bewirkt zudem Preistransparenz, niedrigere Kosten und Unabhängigkeit bei künftigen Ergänzungen und Veränderungen. Als reiner B2B-Anbieter tritt content4tv nicht mit den Netzbetreibern in den Wettbewerb um Kunden.



Martina Rutenbeck

*Geschäftsführende Gesellschafterin
der content4tv GmbH*



Hans Kühberger

CEO der Ocilion IPTV Technologies GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Gigabit-Ideen für Gigabit-Netze: Wie entwickeln sich die Dienste?

Statement

Premium-TV als wichtiges Argument für den Glasfaseranschluss

Die Branche befindet sich im Wandel und steht vor einer großen Herausforderung, gleichzeitig bieten sich auch spannende Chancen. Der TV-Markt hat sich stark verändert und weiterentwickelt: Während beispielsweise Pay-TV lange nicht lukrativ zu sein schien, steigen die Umsätze in der jüngsten Zeit kontinuierlich. Endkonsumenten haben gelernt, für guten Content Geld auszugeben, exklusive Inhalte wie Live-Sport, Serienhits und Filmpremieren sind heute selten im Free-TV oder auf den öffentlich-rechtlichen Sendern zu finden.

Internationale OTT-Player wie Netflix oder Amazon haben den Streaming-Markt erschlossen, zudem sind neue Angebote entstanden, wie DAZN für Sport-Streaming. Hinzu kommen neue Funktionen, die den Alltag erleichtern, und Tausende Inhalte jederzeit auf Abruf zur Verfügung stellen, was auch das Nutzerverhalten verändert. Das ist ein klares Zeichen für das Wachstum des TV-Marktes inklusive steigender Umsätze.

Hieraus ergeben sich neue Möglichkeiten für Netzbetreiber: Neben der Bereitstellung von Internetbandbreite und Telefonie ist ein Premium-TV-Erlebnis über IPTV eine elegante Option, zum Triple-Play-Anbieter zu werden. Ein attraktives IPTV-Angebot hilft dabei, die FTTH-Anschlussquote und damit die monatlichen Erlöse zu steigern. Denn durch die Erschließung des Streaming-Marktes wurde die On-Demand-Nutzung ungemein gesteigert und mittlerweile ist es ein großer Teil der Zuschauer gewohnt, ihre Inhalte dann auf Knopfdruck anzusehen, wenn sie Zeit dafür haben.

Dadurch verliert ein reines lineares Angebot trotz der großen Menge an hochwertigen Inhalten sukzessive an Bedeutung – das betrifft auch den Sat-Empfang als wesentlichen TV-

Mitbewerber im ländlichen Raum. IPTV hingegen hat ein starkes Alleinstellungsmerkmal für Endkunden durch neue Features für zeitversetztes Fernsehen, die einen Anschluss an FTTH-Netze besonders interessant machen. Zuschauer jeder Altersklasse verstehen den Komfort, das Programm anzuhalten, in die Vergangenheit zu springen und wieder weiterlaufen zu lassen. Für Netzbetreiber ergeben sich zusätzliche Upselling-Möglichkeiten sowie neue Erwerbchancen für B2B-Geschäftsfelder wie Hotel-TV oder Businesslösungen.

Ocilion bietet mit seiner jahrelangen Erfahrung im IPTV-Bereich als Partner und Dienstleister individuelle IPTV-Lösungen für die Betreiber aller Netze (xDSL, FTTx und HFC) – auch als Mietvariante mit dem Full-Service-Vorleistungsdienst. Durch ein flexibles Baukastensystem erhalten sie einen White-Label-TV-Service, abgestimmt auf ihre Bedürfnisse, und können Endkunden schnell, ohne großen Installationsaufwand mit einfachem Plug & Play versorgen. Damit erhalten sie eine Komplettlösung samt Programmlizenzen, PVR, Replay-Funktion für zeitversetztes Fernsehen, Fremdsprachenpakete, ein eigenes Video-on-Demand-Angebot und viele weitere Features.

Dank Inhouse-Entwicklung und eigener State-of-the-Art-Hardware kann Ocilion schnell auf den Markt und Kundenbedürfnisse reagieren und Produkte kontinuierlich weiterentwickeln. Netzbetreiber werden über den gesamten Projektverlauf begleitet, wodurch wir eine hohe Kundenzufriedenheit erreichen. Das belegen mittlerweile knapp 40 Vorleistungsdienst-Kunden (Stand Januar 2018) und zahlreiche positive Referenzen aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Liechtenstein.

Statement

Zeitversetztes Fernsehen: Deutschland, Österreich & Schweiz im Vergleich

Zeitversetztes Fernsehen birgt großes Potenzial für Zuschauer, die den Fernseher nicht mehr zu einer vorgegebenen Uhrzeit einschalten wollen für ihre Sendungen. Mit Replay-TV können sie bis zu sieben Tage in der Zeit zurückspringen und Sendungen aus der Vergangenheit neu starten, ohne diese vorher extra als Aufnahmen zu programmieren. Das ist einer von vielen Vorteilen von IPTV im Vergleich zum Satellitenempfang neben beispielsweise dem persönlichen Videorekorder (PVR), integrierter Mobile App und einem Video-on-Demand-Angebot.

Vor allem beim zeitversetzten Fernsehen ist die Schweiz seinen deutschsprachigen Nachbarländern weit voraus: Bereits seit 2009 herrscht dort Rechtssicherheit für die Betreiber hinsichtlich Replay. Netzbetreiber können über IPTV Replay von bis zu sieben Tagen anbieten und Zuschauer dadurch Sendungen der vorigen Woche ansehen. Dass diese das überaus schätzen, belegen die Nutzerzahlen: Heute bieten bereits die meisten Schweizer Netzbetreiber (sowohl Kabelnetzbetreiber als auch VDSL-/FTTH-Anbieter) Replay-TV an. In Summe nutzen mittlerweile 50 Prozent aller Schweizer TV-Haushalte täglich diesen Service. Österreich hat 2017 das Modell übernommen, heute verfügen Telekom Austria, UPC und das Mobilfunknetz „Drei“ über Angebote für zeitversetztes Fernsehen. Die Kundennachfrage steigt. Viele Netzbetreiber wollen und müssen nachziehen, um im Vergleich mit den „Großen“ nicht ins Hintertreffen zu geraten.

In Deutschland ist die Lizenzsituation hinsichtlich des zeitversetzten Fernsehens zerklüftet, hier gelten für die verschiedenen Sendergruppen unterschiedliche Regelungen: Einige Sender bieten erfreulicherweise bereits Lizenzen für sieben Tage Replay, andere wiederum

bieten gar keine oder nur sehr eingeschränkte Möglichkeiten zur zeitversetzten Wiedergabe. Es ist somit für Netzbetreiber eine interessante, aber durchaus heute schon machbare Herausforderung, diese verschiedenen Optionen in Form gut verständlicher Endkundenprodukte abzubilden.

Wir erwarten eine schrittweise Öffnung zugunsten voller sieben Tage Replay und sind sehr zuversichtlich, dass im Sinne aller Beteiligten eine umfängliche Replay-Regelung auch in Deutschland nur eine Frage der Zeit ist. Denn das Potenzial von IPTV als „Enabler“ wird den Glasfaserausbau weiter vorantreiben – wie das auch in der Schweiz und Österreich der Fall war und immer noch ist. Denn IPTV erfordert hohe Zugangsbandbreiten, Glasfasernetze wiederum brauchen attraktive Applikationen mit großem Mehrwert für den Nutzer zur Erreichung hoher Anschlussquoten. Die Implementierung von Replay für weitere Sender wird der Verbreitung von IPTV einen zusätzlichen Schub geben und lineares TV aufwerten als starkes Argument gegenüber Satellit und OTT-Player.





Ralf Straßberger

Geschäftsführer / Country Director
Zentral- und Osteuropa bei CenturyLink
Communications Germany GmbH

Gigabit-Bandbreiten bis 2025

Im Wettstreit mit den OTT: Wohin bewegt sich der Markt?

Statement

Over-the-Top-Video wird bis 2022 das Fernsehen überholen

Das Interesse an Video-Streaming-Diensten steigt, da viele Nutzer ihre TV-Programme live über das Internet sehen. Zu diesem Ergebnis kommt die „2017 Over The Top Video Services Studie“ von CenturyLink (ehemals Level 3 Communications) in Zusammenarbeit mit Streaming Media und Unisphere Research unter 500 Fachleuten aus der Medienbranche. Die Studie untersuchte die Pläne und Erwartungen der Teilnehmer zur Übertragung von Audio- und Video-Inhalten über das Internet, die auch als Over-the-Top-(OTT)-Dienste bezeichnet werden. So rechnen rund 70 Prozent damit, dass das lineare Live Streaming von OTT-Videos, also das Streamen von herkömmlichen TV-Übertragungen, in den nächsten vier Jahren traditionelles Fernsehen überholen wird. Die globale und wachsende Kundenbasis führender Streaming Provider erfordert aber auch eine reibungslose Übertragung von mehr Datenvolumen überall und jederzeit – und somit entsprechend leistungsstarke Netzwerke.

Die Erwartungen zum Umsatzwachstum sind ähnlich. Drei Viertel der Befragten glauben an eine Steigerung von 25 bis 50 Prozent im Jahr 2017, verglichen zum Vorjahr. Wobei die größte Herausforderung nicht mehr die Bandbreitenbeschränkungen sind, sondern vielmehr Qualitätsparameter wie Quality of Service und Quality of Experience.

Dafür nutzen immer mehr Anbieter multiple Content Delivery Networks (CDNs), um weltweit Services in hoher Qualität anzubieten. Ein CDN speichert Inhalte auf leistungsfähigen Servern weltweit,

um sie dann in kürzester Zeit bereitzustellen. So werden die großen Datenmengen von OTT-Inhalten dezentral und jeweils über den kürzesten Weg dem Nutzer übermittelt – für einen reibungslosen und zuverlässigen Service. Neben der jeweiligen Leistung der CDN-Server sind deren Anzahl und Verteilung kritisch für qualitativ hochwertige Übertragungen. Bei den Inhalten bewegt sich die OTT-Branche weg von Virtual-Reality-Videos hin zu Inhalten mit höheren Bildraten (High Frame Rates, HFR) und hohem Dynamikumfang (High Dynamic Range, HDR). Zum Beispiel wird HFR mit einer Auflösung von 1080p60 oft eingesetzt, um Sportinhalte zu übermitteln. Allgemein richtet sich die Art der angebotenen Videoinhalte nach dem Reifegrad des OTT-Providers. In ihrer Anfangsphase konzentrieren sich Anbieter meist auf Live-Events und Video-on-Demand (VoD). Weiterentwickelte Provider bieten verstärkt lineares Live OTT an oder planen dessen Einführung bis 2019.

Dieser Reifegrad zeigt, wohin sich der Markt bewegt. Mit verbesserten Bandbreiten und zunehmendem Streaming von Live-Events und linearem Live OTT bietet die Branche weit mehr als nur VoD-Dienste – und das an eine zunehmend internationale Kundenbasis. Parallel zum Portfolio der OTT-Provider wächst auch die Anzahl der Endgeräte, auf denen die Inhalte konsumiert werden. Multi-Screening ist hier das Stichwort, bei dem Nutzer Inhalte auf PC, Tablet, Smartphone oder Fernseher ansehen. Das erhöht die Anforderungen an das CDN. Für erfolgreiche OTT-Services benötigen Anbieter mehr als reine CDN-Dienste – sie brauchen leistungsstarke Netzwerklösungen mit global aufgestellten Servern sowie hohen und skalierbaren Bandbreiten mit guter Übertragungsqualität.



Statement

Die neue Rolle der Telekommunikationsanbieter

OTTs sind seit Jahren die Stars der Internet-Branche. Sie gelten vielen als „unfairer Gegner“: die Summen, die Google oder Amazon in neue Geschäftsfelder stecken, gelten als utopisch und sie profitieren von einer Infrastruktur, ohne selbst in sie investieren zu müssen.

Bei genauerer Betrachtung ist das Verhältnis jedoch bei Weitem nicht so einseitig. Welcher Kunde würde schon einen LTE-Vertrag abschließen, wenn YouTube nicht täglich Content bieten würde? Wer einen 100-Mbit-Glasfaseranschluss und drei SIM-Karten kaufen, wenn Dropbox nicht jede Nacht gigabyteweise Backups in die Cloud laden würde? Und Apple nicht klar machen würde, dass man ohne Smartphone, Tablet und AppleWatch sowieso im technologischen Mittelalter lebt?

Gemeinsam bilden OTTs und Telkos so den Kern des globalen Hypes, den die Presse unter dem Stichwort „Digitalisierung“ zusammenfasst. Dabei sind die Diensteanbieter für den Kunden häufig der Innovator. Sie werden als Marke wahrgenommen, die alle paar Wochen etwas Neues hervorbringt. Gleichzeitig gilt der Telekommunikationsanbieter jedoch als unflexibel und antiquiert. Unsere Branche leidet unter einem Image, das den heutigen Marktteilnehmern nicht mehr gerecht wird.

Um in Zukunft beim Kunden nicht nur als der Erfüllungsgehilfe einer Innovation oder als austauschbar zu gelten, müssen Telekommunikationsanbieter in den nächsten Jahren Exzellenz in drei Kernbereichen erzielen:

1. Customer Inside

Den eigenen Kunden zu kennen, ist ein unschätzbare Mehrwert. Telekommunikationsanbieter haben hier einen strategischen Vorteil: Kaum ein anderes Unternehmen kennt so vie-

le Dimensionen des Kundenverhaltens. Wer es schafft, aus BigData und Business Intelligence einen echten Inside zu generieren, der kann mit OTTs auf Augenhöhe verhandeln und den Markt aktiv gestalten.

2. Technologische Agilität

Agilität muss als mehr sein als die bloße Umstellung eines Entwicklungsteams auf Scrum. Eine agile IT bedeutet, flexibel auf Veränderungen zu reagieren, externe Partner zu integrieren und auch Technologien und Software bedarfsgerecht auszutauschen. Hierfür müssen Unternehmen auch in der Lage sein, Experten und ganze Teams einzukaufen, um zeitkritisch zu handeln und finanziell flexibel zu bleiben.

3. Öffnung der Produkt- und Finanzierungsmodelle

Telekommunikationsanbieter kennen häufig nur einen Revenue-Stream: Der Kunde zahlt. OTTs haben andere Wege gefunden: Kunden sind es gewohnt, einen Dienst kostenlos zu nutzen und erst dann zu zahlen, wenn sie eine bessere Qualität hinzukaufen wollen. Dies wäre auch für die Telekommunikationsbranche denkbar, z.B. durch Zusatzdienste für Netflix, mit dem der Stream auch samstagsabends unterbrechungsfrei läuft.

Der aktuelle Umbruch des Marktes bietet Telekommunikationsanbietern die Möglichkeit, die notwendige Basis für ein ganzes OTT-Ökosystem zu bilden und für Kunden zum digitalen „Zuhause“ zu werden. Um diese Chancen zu nutzen, braucht es mutige Entscheidungen und Investitionen in die eigene Organisation – nicht nur in den Technologieausbau.



Sven Wißmann

Manager Telecommunications,
Media & Entertainment der
Sopra Steria Consulting



Dr. Horst Lennertz

Mitinitiator und Mitbegründer der E-Plus GmbH. Als einer der Pioniere der Mobilfunk-Branche baute Lennertz in den 1990er-Jahren das Mobilfunknetz von E-Plus auf, der damaligen Nummer drei auf dem deutschen Markt. Parallel engagiert sich Lennertz zielstrebig im VATM. Als selbstständiger Unternehmensberater der Telekommunikations- / IT- und Multimedia-Branche ist er dem TK-Wettbewerb nach wie vor eng verbunden. Als Co-Initiator der 2006 gegründeten Next Generation Mobile-Networks-Alliance (NGMN), die das heute erfolgreiche und technologisch effiziente LTE definierte, ist ihm vor allem die Fortentwicklung der nächsten Mobilfunkgeneration 5G ein besonderes Anliegen. Damit Deutschland die Technologieführerschaft behält, appelliert er in seinem Gastbeitrag für das VATM-Jahrbuch für eine sofortige Bündelung aller agierenden Kräfte.

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Gastbeitrag „Big Bang“ für Deutschland

Ein gravierendes Strukturdefizit der Liberalisierung ist, dass die Netze der Telekom 1989 nicht in ein von der Telekom unabhängiges Unternehmen mit „Open Access“ ausgegründet wurden. Trotz dezidierter Einwände der Wettbewerber war eine Netzausgründung politisch nicht durchsetzbar. Daraus resultierten unwirtschaftliche Doppelinvestitionen, höhere Betriebskosten und Endkundenpreise. Noch gravierender wiegen das mangelnde Innovationstempo der Telekom und das langjährige Versäumnis, FTTH/B forciert und konsequent auszubauen.

Bereits im Jahr 2000 plädierte die Branche vergeblich dafür, die Erlöse – 50 Mrd. Euro – der UMTS-Versteigerung in den Glasfaserausbau zu investieren. Heute sind Digitalisierung, Industrie 4.0 und 5G in aller Munde. Es ist klar, dass unsere Wirtschaft dringend Zukunftstechnologie benötigt, um weiterhin Exportweltmeister zu bleiben. Ein sinnvoll flächendeckendes Glasfasernetz fehlt als „die“ Grundvoraussetzung!

Die Wettbewerber, die in 90% aller bisherigen FTTH/B-Anschlüsse investierten, forcieren mit größten Anstrengungen den weiteren Ausbau. Dieses genügt jedoch bei Weitem nicht, um 5G bis Anfang der 2020er-Jahre aufzubauen. Es fehlt ein schlüssiges Gesamtkonzept, das Doppelinvestitionen vermeidet und die Aufbaugeschwindigkeit extrem beschleunigt.

Anders als bei der Einführung von GSM/UMTS, wird 5G weltweit gleichzeitig zur Verfügung stehen können. Um nicht nur Zuschauer im Wettbewerb um die Technologieführerschaft zu werden, ist eine sofortige Bündelung aller agierenden Kräfte notwendig: Es genügt kein „Ruck“, der durchs Land geht, sondern ein „Big Bang“, der Liebgewonnenes und Gewohntes infrage stellt und Unternehmensegoismen und mangelnde Langfristigkeit nicht mehr beachtet.

1. Infrastrukturwettbewerb war gestern. Wozu gibt es drei konkurrierende Mobilfunknetze, wenn Infrastrukturen der Daseinsvorsorge ohne Doppelinvestitionen/-Betriebskosten auskommen, wie bei Bahnen, Straßen, Strom, Gas und Wasser? TK-Infrastruktur ist Daseinsvorsorge!

2. Die ambitionierte Zielmarke wäre nur möglich, wenn auch die Engineering-, Technik- und Baukapazitäten der heutigen drei Mobilfunkunternehmen genutzt werden, indem jedes Mobilfunknetz für 5G nur ein Drittel der Fläche Deutschlands abdeckt (Rationalisierungskartell), aber auch Dritte einen diskriminierungsfreien, offenen Zugang zum Gesamtnetz haben, um spezifische Dienstleistungen anzubieten.

3. Die notwendigen Frequenzen für 5G werden bedarfsgerecht mit einer Verwaltungsgebühr zur Verfügung gestellt. Gleichzeitig besteht für die 5G-Betreiber die Verpflichtung, in definierten Gebieten zusätzlich eine nahezu flächendeckende Glasfaserinfrastruktur auszubauen.

4. Alle vorhandenen und zukünftigen Glasfasernetze sind organisatorisch in einer Gesellschaft zu bündeln, sie können als Beteiligungen eingebracht und mit einer angemessenen Garantieverzinsung, wie im Energiesektor, vergütet werden. Gleichzeitig findet ein offener und diskriminierungsfreier Zugang „Open Access“ für alle Nutzer zu fairen Konditionen statt. Bei der Finanzierung können neben dem Staat auch Dritte wie Investoren zugelassen werden.

5. Eine Task-Force ist einzuberufen, um eine kompetente Gesamtprojektorganisation mit entsprechenden Teilprojekten zu bilden.

Hier sind die gesamte Branche, Politik und Wirtschaft gefragt, die für den Wirtschaftsstandort und unsere Zukunft Verantwortung tragen.





Dr. Igor Doktorski

Senior Manager der Allolio & Konrad Consulting GmbH

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Statement

5G-Anwendungen werden in der Zukunft stark von Industriekonzernen mitentwickelt

Die neuesten Entwicklungen in der Übertragungstechnik im Mobilfunk eröffnen spannende Möglichkeiten in vielen Bereichen und Industrien. Viele der Anwendungen, die üblicherweise unter den Begriffen „Internet of Things“ oder „Industrie 4.0“ zusammengefasst werden, beruhen auf den Eigenschaften des 5G-Standards – hohe Bandbreite, geringe Latenzzeiten, IP-basierte Kommunikation, Signalbündelung etc. Die technische Machbarkeit neuer Anwendungsfälle, die Automatisierung und Effizienzsteigerungen in bis dahin nicht gedachten Bereichen erlauben, werden fast schon täglich in großen und kleinen Piloten bewiesen. Es besteht kein Zweifel, 5G wird unsere Welt grundlegend und schnell verändern. Die Zeiten, in denen die Nutzer einer Anwendung durch die Übertragungstechnologie eingeschränkt waren (z.B. Video on Demand), sind mit 4G/LTE im Wesentlichen vorbei. Die Limitierung der Nutzbarkeit liegt nun heute darin, die verschiedenen Anwendungen miteinander zu verknüpfen und weitgehend „intelligent“ zu gestalten.

Damit die Kunden und Industrie insgesamt von den Vorzügen neuer Technologie profitieren, müssen neue Modelle erdacht werden. Zum Beispiel erfordert die mobile Steuerung einer Industrieanlage Einsicht in Daten (Reporting), Eingriffe in die Prozesse (Steuerung und Optimierung), Verwaltung der teilnehmenden Geräte, Administration des Sicherheitskonzeptes und vieles mehr. Ein möglicher Weg ist die Bündelung dieser Teilanwendungen in einer Plattform, die Daten mithilfe von 5G sammelt, auswertet, automatisch Befehle ausführt und dem Nutzer zur Verfügung stellt.

Die vielen Stärken von 5G müssen durch detaillierte und tiefe Kenntnisse der Anwendungsfälle in der Konzeption der Plattform für die

bestimmte Anwendung richtig zum Einsatz kommen. Es ist daher zu erwarten, dass die 5G-Anwendungen außerhalb von dem Einzelkundensegment in der Zukunft stark von den Industriekonzernen mitentwickelt werden und es zu einer Verschmelzung der gängigen Industrieprozesse mit den Prozessen aus dem Telekommunikationsbereich kommt.

Das Gleiche gilt auch für die Verbindung der Wertschöpfungsketten. Die etablierten, produktorientierten Ketten aus der Industrie werden um die zusätzlichen Service- und Datenkomponenten erweitert, die durch klassische Telko-basierte Elemente unterstützt werden. Diese Entwicklung ist mit dem Erscheinen der Over-The-Top Anbieter in den letzten zehn Jahren kaum zu vergleichen. Der Eingriff wird deutlich tiefer in der Wertschöpfungskette passieren. Es ist nicht auszuschließen, dass der Betrieb der Netze mit vereinfachter IT-Landschaft und simplifizierten, auf die Anwendung fokussierten Prozessen mit zu der Lösung gehören wird.

Neben der Erschaffung und Einführung neuer technischer Möglichkeiten durch 5G-Netze, besteht die wichtige Führungsrolle darin, den Industriepartnern dabei zu helfen, ihre Produkte zu Services weiterzuentwickeln. Natürlich beanspruchen die Unternehmen aus dem Telekommunikationssektor diese wichtige Rolle für sich.

Statement

Sicherung des intensiven Wettbewerbs unerlässlich für den Erfolg von 5G-Mobilfunknetzen

Der Erfolg von 5G ist für die Gigabitgesellschaft der Key Driver für die digitale Zukunftsfähigkeit Deutschlands. Die Einführung von 5G-Mobilfunktechnologie wird eine heute kaum vorstellbare Anzahl von innovativen Geräten und Diensten für unterschiedlichste Anwendungsfelder bereitstellen und ab 2020 einen Paradigmenwechsel auf dem TK-Markt einläuten.

Die 5G-Technologie verspricht das Ende des tradierten Widerspruchs zwischen Bandbreitenverfügbarkeit, paralleler Nutzung, Mobilität und Latenzzeiten: Bandbreiten von bis zu 10GB/s bei massiver paralleler Nutzung sowie niedrigste Latenzzeiten können im selben Netz zu relativ geringen Betriebskosten bereitgestellt werden. Diese massive Performancesteigerung im Vergleich zu 3G/4G ist die Grundlage für eine Vielzahl von neuen Nutzungsszenarien: von datenintensiven Echtzeit-Entertainment-Anwendungen (Stichwort: real time UHD Content Streaming) über sensorgesteuerte Smart-City-Dienste (Stichwort: intelligente Verkehrsführung) bis hin zu vollständig vernetzten Produktionsstätten und intelligenten Mobilitätskonzepten (Stichwort: autonomes Fahren).

Um Deutschland im digitalen Zeitalter nach vorne zu bringen, müssen die Netze und Dienstangebote im 5G-Zeitalter mehr denn je nachfragegerechte Lösungen bereitstellen – und nicht die Nachfrager ihre Dienste an die Netzangebote anpassen. Nur so werden Investitionen und Innovationen für Unternehmen und Kunden ausgelöst.

Für den Erfolg von 5G sind kundenzentrierte und bedarfsgerechte Kundenlösungen gefordert, hierzu zählen Preisinnovationen durch effizienten Betrieb und nachfragegerechte

Angebote, Kreativität im Marketing sowie relevante Dienste aufgrund von praxisnaher Erkenntnisse aus hoher Kundennähe.

Der notwendige Erfolg der deutschen Gigabit-Gesellschaft bei 5G kann nur im intensiven Wettbewerb gelingen. Erst Wettbewerb bringt Anbieter hervor, die ihr herausragendes Unternehmensziel in der Erfüllung von Kundenbedürfnissen sehen. Durch angemessene Nutzungsentgelte tragen die Wettbewerber einen hohen Beitrag zu den erforderlichen Investitionen, ihre Kunden garantieren eine hohe Netzauslastung und damit erst einen effizienten Betrieb der 5G-Mobilfunknetze.

Die Sicherung von intensivem Wettbewerb durch ausreichende Zugangsaufgaben bei der anstehenden Frequenzvergabe im zweiten Halbjahr 2018 für die neuen 5G-Technologien ist ein entscheidender Erfolgsfaktor für die Gigabit-Gesellschaft. Die Vergabe von Frequenzen für den 5G-Ausbau ohne Zugangsrechte zur Sicherung von Wettbewerb würde eine Remonopolisierung bedeuten – und Monopolangebote sind das Gegenteil von Innovation und nachfrageorientierten Angeboten. Daher fordert auch die Monopolkommission wiederholt Zugangsrechte zu Mobilfunknetzen bei der anstehenden Frequenzvergabe 2018.

Der aktuelle und künftige EU-Rechtsrahmen ermutigt die nationalen Regulierungsbehörden ausdrücklich, für den Erfolg von 5G die gebotenen Diensteanbieter- und MVNO Auflagen, aber auch nationales Roaming zur Vermeidung von Inzellösungen bei den anstehenden Frequenzuteilungen aufzuerlegen. Zugangsrechte fungieren damit als Innovations- und Infrastruktur-Treiber und beschleunigen den Ausbau von 5G für die Gigabit-Gesellschaft Deutschland.



Dr. Marc Schütze

Vorstand der Drillisch Netz AG



Stefan Koetz

Vorsitzender der Geschäftsführung
der Ericsson GmbH

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Statement

5G – großes Potential für den Wirtschaftsstandort Deutschland

Autonomes Fahren, vernetzte Fabriken und Smart Cities – im Kontext von 5G werden häufig schillernde Zukunftsvisionen gezeichnet, die völlig neue Anwendungsfelder neben dem klassischen Mobilfunkgeschäft aufzeigen. Doch was Entscheidern in Unternehmen häufig fehlt, ist eine Aussage zu konkreten Zahlen, was die zusätzlichen wirtschaftlichen Potentiale der neuen Mobilfunk- und Netztechnologie angeht. Um hier Licht ins Dunkel zu bringen, analysierten zuletzt unsere Forscher innerhalb der Studienreihe „Ericsson – The 5G Business Potential“ mögliche zusätzliche Umsätze des 5G-Einsatzes in verschiedenen Branchen für den Bereich Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT).

Die Studienreihe betrachtet hierbei 5G-gestützte Digitalisierung in zahlreichen Branchen: Fertigungsindustrie, Mobilitätslösungen, Energie- und Versorgungswirtschaft, öffentliche Sicherheit, Landwirtschaft, Einzelhandel, Finanzdienstleistungen, Medien- und Unterhaltungsindustrie sowie Gesundheitswesen. Das Gesamtvolumen des 5G-Einsatzes allein für Deutschland ist beeindruckend: Allein im Jahr 2026 soll über alle Branchen hinweg ein zusätzliches Potential von 61 Milliarden Euro zu realisieren sein. Los geht es bereits in 2020 mit den ersten Umsätzen in Milliardenhöhe. Für Deutschland stehen 2026 insbesondere vier Branchen mit besonders hohen Potentialen im Fokus: die Energie- und Versorgungswirtschaft (12,4 Milliarden Euro), die Fertigungsindustrie (11,5 Milliarden Euro), Mobilitätslösungen (11,5 Milliarden Euro) und die öffentliche Sicherheit (8,1 Milliarden Euro).

„Das Gesamtvolumen des 5G-Einsatzes allein für Deutschland ist beeindruckend.“

Neben den Chancen für völlig neue Zielbranchen der IKT bringt 5G allerdings auch neue Bedürfnisse der klassischen Mobilfunkkunden mit sich, wie zuletzt unsere Verbraucher- und Branchenstudie „Towards a 5G consumer future“ ergab: Entgegen dem Glauben, dass

5G ein eher B2B-gelagertes Thema ist, spricht die Idee von 5G-Dienstleistungen weltweit 76 Prozent der Smartphone-Nutzer an. Verbraucher rechnen damit, dass die meisten 5G-Dienstleistungen innerhalb von drei bis vier Jahren nach der Markteinführung den Massenmarkt erreichen werden, und über 50 Prozent nehmen an, dass sie schon innerhalb von zwei Jahren nach der Markteinführung 5G-angereicherte Dienstleistungen nutzen werden.

Über ein Drittel rechnet damit, dass 5G mehr Möglichkeiten eröffnet als bloße Geschwindigkeit, Netzabdeckung und niedrigere Preise – zum Beispiel durch Verbesserungen wie einer gesteigerten Akku-Laufzeit und der Möglichkeit, nicht nur Geräte, sondern auch das Internet of Things (IoT) zu verknüpfen. Verbraucher sagen außerdem das Ende vom Zahlen für verbrauchte Gigabytes voraus und erwarten stattdessen eine einzelne Gebühr für jede 5G-Dienstleistung oder jedes gekoppelte Gerät.

Ob nun die Potentiale in verschiedenen B2B-Branchen oder die Wünsche der Mobilfunkkunden – klar ist, dass 5G viele verschiedene Aspekte mit sich bringt, die bei der Entwicklung künftiger Geschäftsmodelle und regulatorischer Rahmenbedingungen zu berücksichtigen sind.

Statement

5G – Digitalisierung nur für die Reichen?

Bei Versorgungslücken im Mobilfunk denkt jeder zunächst an die fehlende Netzabdeckung, die einem allerorten begegnet und einfach nicht besser wird. Dass ein Großteil der Mobilfunknutzer – Schätzungen gehen von der Hälfte der Kunden aus – in Deutschland heute nach fast einem Jahrzehnt des Ausbaus weiterhin nicht die (bisherige) Zukunftstechnologie LTE nutzen kann, ist hingegen kaum bekannt. Die betroffene Hälfte der Bevölkerung hat sich in der Regel für günstige Mobilfunkverträge entschieden (ca. 20 Millionen davon bei Diensteanbietern), weil ihr Portemonnaie nicht groß ist.

Wie passen solche haarsträubenden Zustände zu einem Land, das für sich in Anspruch nimmt, allen Teilen der Bevölkerung die digitale Teilhabe zu ermöglichen und sich zu einer führenden digitalen Gesellschaft zu entwickeln? Gar nicht. Vielmehr werden damit schon heute die Grundlagen für eine digitale Zweiklassengesellschaft gelegt: Diejenigen, die über Zukunftstechnologien wie LTE und bald 5G verfügen und damit auf Augenhöhe am digitalen Leben teilnehmen können, und solche, die auf geringere Geschwindigkeiten und im Rückbau begriffene UMTS-Netze angewiesen sind und damit immer weiter abgehängt werden.

Doch selbst die zahlungskräftige LTE-Kundschaft schneidet in Deutschland schlecht ab: In Frankreich beispielsweise erhält der LTE-Kunde für den selben Preis wie in Deutschland das sechsfache LTE-Volumen und in Ländern wie Dänemark, den Niederlanden oder in Schweden – alles Staaten mit hohem Wettbewerbsdruck aufgrund von vier Mobilfunknetzbetreibern – für das gleiche Geld gar unbegrenztes

LTE-Datenvolumen. Darüber hinaus zeigt sich, dass in all diesen Ländern die tatsächliche LTE-Geschwindigkeit deutlich höher ist als in Deutschland, dass in Sachen LTE-Speed hinter Tunesien, Peru, Libanon, Serbien und Bulgarien rangiert. Für 5G lässt das nichts Gutes erwarten – hohe Preise für schlechte Netzabdeckung, mittelmäßige Geschwindigkeit und kleine Volumina.

Was können wir tun, um das zu verhindern? Bei der Vergabe der LTE-Lizenzen wurde im Gegensatz zu den GSM- und UMTS-Lizenzen versäumt, den Mobilfunknetzbetreibern erneut eine klar formulierte und einfach rechtlich durchsetzbare Verpflichtung zur Zusammenarbeit mit Diensteanbietern aufzuerlegen. Die Diensteanbieter, namentlich die freenet-

Gruppe mit den Marken mobilcom-debitel und klarmobil, aber auch weitere wie die United Internet / 1&1 Drillisch

sprechen wie kein anderer im Markt die preisbewussten Kunden und Kunden mit kleinem Geldbeutel an. Bei der Vergabe der 5G-Lizenzen sollten also Bundesnetzagentur und Politik unbedingt dafür Sorge tragen, dass sich der im Rahmen der LTE-Vergabe gemachte Fehler nicht wiederholt.

Nur ein vollwertiger Zugang für Diensteanbieter auch für 5G bietet Gewähr dafür, dass 5G seine volkswirtschaftlichen Potentiale ausschöpft und allen Bevölkerungsschichten der Zugang zu Zukunftstechnologien ermöglicht wird, so dass die bereits bestehende digitale Lücke nicht zementiert, sondern geschlossen wird. „Digitale Gerechtigkeit“ im Mobilfunk kann es also nur mit Diensteanbietern geben.



Rickmann von Platen

Geschäftsführer der mobilcom-debitel GmbH

„Digitale Gerechtigkeit im Mobilfunk kann es nur mit Diensteanbietern geben.“



Christoph Henkels
Senior Manager der
Sopra Steria Consulting

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Statement

Mobilfunk der 5. Generation: Herausforderung für Netzbetreiber – Chance für die Digitalisierung

Die 5. Mobilfunkgeneration (5G) ist inzwischen in aller Munde, insbesondere wenn es um die Zukunft des schnellen Internets und die Digitalisierung unserer Gesellschaft geht. Bei den zukünftigen Nutzern kommt bisher allerdings nur an, dass 5G viel mehr Bandbreite bietet, kürzere Verzögerungen bei der Übertragung der Daten erreicht und somit nur eine Weiterentwicklung der bestehenden Mobilfunknetze darstellt.

So sehr diese Einschätzung für den privaten Anwender im ersten Schritt stimmen mag, so wenig stimmt sie für Netzbetreiber sowie aktuelle Player im Internet of Things (IoT) oder in der Industrie 4.0.

1. Funknetz: Neben der Aufrüstung der Technik in den bestehenden Stationen muss deren Anbindung in den meisten Fällen erweitert werden, um die zu erwartenden Datenmengen transportieren zu können. So wird an den meisten Stationen eine Anbindung mit Glasfaser notwendig sein, das aber noch bei Weitem nicht überall verfügbar ist.

2. Kernnetz: Während heute Mobilfunknetze weitgehend zentral organisiert sind, mit einem Kernnetz, das viele Steuerungsfunktionen übernimmt, werden die Leistungsdaten im 5G-Netz nur zu erreichen sein, wenn diese Funktionen in die Funkstationen verlegt werden (Edge Computing). Auch muss die Verarbeitung der übertragenen Daten zumindest bei zeitkritischen Anwendungen in die Funkstationen verlegt werden, um in der Lage zu sein, die teilweise geforderten kurzen Antwortzeiten realisieren zu können. Diese Virtualisierung von Netzfunktionen stellt die Betreiber vor neue Herausforderungen.

3. Network Slices: Grundprinzip der 5G-Netze wird sein, dass jeder genau den Mobilfunkdienst

erhält, der auf seine Bedürfnisse zugeschnitten ist. Dafür werden sogenannte Network Slices definiert, die einen spezifischen Leistungsumfang abdecken. Wer mit hoher Bandbreite Videos streamen möchte, benötigt keine Antwortzeiten im Millisekundenbereich. Und zur Abfrage von Sensoren, die einmal am Tag wenige Bytes übertragen, werden keine Gigabit-Bandbreiten benötigt. So erhalten unterschiedliche Anwendungsbereiche genau passende Slices zugeordnet.

4. Narrowband IoT (NB-IoT): Auf dem Weg zum Netz der 5. Generation implementieren die Netzbetreiber bereits jetzt eine Technik in ihren Netzen, die die spezifischen Anforderungen des Internet of Things bereits in weiten Teilen erfüllt. Mit dem NB-IoT können Sensoren und Steuerungsgeräte angebunden werden, die mit klassischem Mobilfunk nicht erreicht werden können, da sie im Keller oder in Tiefgaragen angebracht sind, oder die ohne externe Stromversorgung auf lange Batterielaufzeiten angewiesen sind. NB-IoT bietet eine „Deep Indoor“ Versorgung mit geringem Energieverbrauch für geringe Datenmengen.

5. Ausblick: Mit den Mobilfunknetzen der 5. Generation bzw. mit dem aktuellen NB-IoT können viele Funktionalitäten der Industrie 4.0 realisiert werden, auch ohne selbst eine aufwändige Funkinfrastruktur aufzubauen. Durch die Verfügbarkeit einer öffentlichen „Internet of Things Infrastruktur“ wird die Grundlage für eine weitreichende Automatisierung in der Industrie 4.0 gelegt. Diese Chance sollten sich gerade Mittelständler nicht entgehen lassen und sich frühzeitig über Möglichkeiten informieren. Und auch für die Netzbetreiber eröffnen die 5G-Netze neue Märkte und Geschäftsfelder.





Valentina Daiber

Chief Officer for Legal and Corporate Affairs
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG,

Mitglied des Vorstands der Telefónica
Deutschland Holding AG

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Statement

2018: Jetzt die Weichen stellen für den Ausbau hochleistungsfähiger Mobilfunknetze

Die Digitale Revolution stellt unser Land vor gewaltige Herausforderungen; sie bietet gleichzeitig spannende Chancen für Wirtschaft und Gesellschaft. Als Telekommunikationsunternehmen befinden wir uns in einer Schlüsselposition, diese Entwicklungen aktiv voranzutreiben. Unsere Netze bilden das Rückgrat der Digitalisierung. Ohne sie gäbe es kein Internet of Things (IoT), keine Industrie 4.0, kein Streaming.

Im Mobilfunk steht 5G für die Technologie der Zukunft, die erstmals ganz neuartige Dienste und Anwendungen ermöglichen wird. Entsprechend hoch sind die politischen Erwartungen: Ziel der „Netzallianz Digitales Deutschland“ ist es, bis 2020 die Voraussetzungen für einen flächendeckenden 5G-Ausbau zu schaffen; Deutschland soll 5G-Leitmarkt werden. Vor diesem Hintergrund bereitet die Bundesnetzagentur aktuell die Vergabe von Frequenzen im Bereich 2 GHz und 3,5 GHz vor. Dabei müssen jetzt die richtigen frequenzpolitischen Weichenstellungen erfolgen, damit ein zügiger 5G-Rollout gelingt.

Die frühzeitige Vorbereitung der 5G-Einführung durch die Bundesnetzagentur (BNetzA) ist zu begrüßen. Die Bereitstellung von Frequenznutzungsrechten darf jedoch nicht die Investitionsfähigkeit der Netzbetreiber beeinträchtigen. Ein Entzug von Investitionsmitteln oder gar eine Quersubventionierung vom Mobilfunk in den Festnetzbereich oder andere belastende Maßnahmen würden die Investitionsmöglichkeiten der Netzbetreiber schwächen. Dies würde einer erfolgreichen Digitalisierung im Wege stehen. Der von der Politik eingeschlagene Weg, Erlöse aus einer

Frequenzvergabe für ein staatliches Förderprogramm für Festnetz-Breitbandtechnologie zu nutzen, ist falsch. Diese politisch motivierte Umverteilung von Investitionsmitteln im Telekommunikationsmarkt bremst die politischen Ziele zur Mobilfunkversorgung und den Ausbau von 5G-Netzen massiv aus. Erlösmaximierende Versteigerungen, wie wir sie aus der Vergangenheit kennen, sind daher zu vermeiden. Nur durch einen neuen Schub an privaten Infrastrukturinvestitionen in allen Bereichen des Telekommunikationsmarktes sind die ambitionierten Ziele beim Ausbau der digitalen Infrastruktur in Deutschland zu erreichen.

Vor allem sollten Zahlungen für die Nutzung von Frequenzen erst dann fällig sein, wenn diese auch tatsächlich zur Verfügung stehen. Ein Teil der 2018 zur Vergabe stehenden Fre-

„Erlösmaximierende Versteigerungen, wie wir sie aus der Vergangenheit kennen, sind zu vermeiden.“

quenzen ist derzeit noch zugeteilt und wird erst 2026 verfügbar sein. Bei sofortiger Fälligkeit müssten somit die Unternehmen die Frequenznutzung bis zu 7 Jahre vorfinanzieren. Dies würde sie mit Kapitalbindungskosten in mehrstelliger Millionenhöhe belasten – Geld, das dann für den schnellen Netzausbau fehlen würde.

Zudem zeigt sich, dass die bisherige Kombination aus Versorgungsauflagen und Frequenzversteigerungen nicht zielführend war. Studien belegen, dass die Netzversorgung in jenen Ländern Europas besonders gut ist, in denen die Frequenzkosten verhältnismäßig gering sind. Hohe Frequenzkosten schröpfen die Investitionsbudgets der Netzbetreiber und verschlechtern somit die Ausgangssituation für Infrastrukturausbau – insbesondere in

dünn besiedelten Landstrichen. Dieser Schaden kann nicht einfach durch Versorgungsauflagen beseitigt werden. Rechtsexperten sind zudem der Auffassung, dass eine Verschärfung der seit 2015 geltenden Ausbaupflichtungen überhaupt nicht möglich sei. Diese sehen aktuell 98 Prozent der besiedelten Fläche bundesweit und 97 Prozent der besiedelten Fläche jedes Bundeslandes mit mobilem Breitband vor. Ein höherer Versorgungsgrad ist nur zu erreichen, indem Politik, Regulierer und Netzbetreiber an einem Strang ziehen: Letztere haben ein vitales Eigeninteresse an einem 5G-Rollout in der Fläche, um ihren Kunden das optimale Nutzerlebnis bieten zu können.

Der eigenwirtschaftliche Ausbau durch die Netzbetreiber muss daher Vorrang vor staatlichen Vorgaben haben. Der Markt benötigt auch nicht zwingend mehr Fördermittel, um

Infrastrukturen auszubauen. Allenfalls dort, wo ein privater Netzausbau nicht ökonomisch abbildbar ist, kann der gezielte Einsatz von Fördermitteln sinnvoll sein. Durch eine Frequenzpolitik mit Augenmaß kann das Ziel, Deutschland zum 5G-Leitmarkt zu machen, gelingen – zum Nutzen für die Wirtschaft und zum Wohle der Verbraucher: 2018 müssen die Weichen gestellt werden.

Wir sind uns unserer gesellschaftlichen Verantwortung in diesem Spannungsfeld bewusst, schließlich verbindet kein Mobilfunkanbieter mehr Menschen mit dem Netz als wir. Deshalb werden wir unseren Beitrag leisten und den Breitbandausbau aktiv vorantreiben. Denn unser Anspruch ist es, die Idee der mobilen Freiheit in der digitalen Welt für unsere Kunden und Partner mit Leben zu füllen.

Telefonica

20 Jahre engagiert für fairen Wettbewerb im Telekommunikationsmarkt

Wir gratulieren dem VATM zum Jubiläum und freuen uns auf den gemeinsamen Weg in die digitale Zukunft.





Sebastian Böhm

Geschäftsführer der DOCOMO
Digital Germany GmbH

Mobilfunk: Deutschland fit machen für die Zukunft

Zahlungsdiensterichtlinie 2: Neue Spielregeln für den EU-Zahlungsverkehrsmarkt

Statement

Zahlungsdiensterichtlinie 2 – Auswirkungen auf (Mobilfunk-)Netzbetreiber und Aggregatoren

Am 13.01.2018 trat die Zahlungsdiensterichtlinie 2 (PSD2) in Kraft. Ziel des europäischen Gesetzgebers ist eine Vollharmonisierung der Regelungen zu Zahlungsdienstleistungen im europäischen Binnenmarkt.

Die Neuerungen wirken sich auf die Lizenzpflichtigkeit der Abrechnung von Drittanbieterdiensten über die Mobilfunkrechnung (sog. Direct Carrier Billing) aus. Während vormals unstrittig war, dass gerade auch die Aggregatoren, als technische Dienstleister der Mobilfunknetzbetreiber, die frühere Ausnahme für digitalisierte Zahlungsgeschäfte gemäß Art. 3 lit. I) PSD1 in Anspruch nehmen konnten, wird die neue Rechtslage nunmehr kontrovers diskutiert. Insbesondere eine Ungenauigkeit in den Erwägungsgründen zur PSD2 sorgte dabei europaweit unter Aggregatoren und Mobilfunknetzbetreibern für Irritationen. Im Unterschied zum sonst üblichen Sprachgebrauch der Richtlinie adressiert Erwägungsgrund Nr. 15

PSD2 allein den Netzbetreiber, unter Aussparung des Diensteanbieters, und befeuerte so die Befürchtung, der persönliche Anwendungsbereich der neuen Ausnahmetatbestände sei nun nicht mehr für Aggregatoren eröffnet. Lange hielt sich die BaFin mit Aussagen zur Interpretation der entsprechenden Regelungen zurück. Nicht zuletzt durch den Einsatz des VATM konnte jedoch erreicht werden, dass die BaFin schließlich eine Aussage zugunsten der Anwendbarkeit der Ausnahmeregelung für Aggregatoren in ihrem Merkblatt zum ZAG aufnahm.

Es bleibt abzuwarten, ob sich andere europäische Aufsichtsbehörden der Interpretation der BaFin anschließen werden und die beabsichtigte Vollharmonisierung der Zahlungsdienste in Europa letztlich Realität wird. Im Zweifel bedarf es eines Machtworts durch den Europäischen Gerichtshof.

¹ RICHTLINIE (EU) 2015/2366 DES EUROPÄISCHEN PARLAMENTS UND DES RATES vom 25.11.2015 über Zahlungsdienste im Binnenmarkt.

² BaFin, Merkblatt – Hinweise zum Zahlungsdienstaufsichtsgesetz (ZAG) vom 22.11.2017, zuletzt geändert am 29.11.2017. Abrufbar unter https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Merkblatt/mb_111222_zag.html.

³ Einzig die englische Finanzmarktaufsicht (Financial Conduct Authority, FCA) hat sich bisher eindeutig positioniert und sich ebenfalls für eine Anwendbarkeit der Ausnahmeregelung für Aggregatoren ausgesprochen (siehe FCA Policy Statement PS17/19, abrufbar unter <https://www.fca.org.uk/publication/policy/ps17-19.pdf>).







Karsten Rudloff

Geschäftsführer der next id GmbH

Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung

Interview

Schatz – wir müssen reden!

Für die meisten mutet der Satz „Schatz – wir müssen reden!“ als Auftakt eines persönlichen Alptraums an. Beziehungsgespräche! Und dennoch ist es immens wichtig, sich über Bedürfnisse und Wünsche auszutauschen. Egal in welcher Beziehung. next id sprach hierzu mit Geschäftsführer Karsten Rudloff.

NID: Herr Rudloff, wenn dieser Satz fällt, ist das zumeist ein Grund zusammenzuzucken, oder?

Karsten Rudloff (lacht): Ja, insofern der Satz in heimischen Wohnzimmern fällt, ist mitunter Alarmstufe rot angesagt. Jetzt bin ich jedoch kein Paartherapeut, als dass ich hier Ratschläge erteilen könnte.

NID: Aber zum Thema Dialog können Sie als Experte sicherlich Ihren Beitrag leisten.

Rudloff: Da gebe ich Ihnen vollkommen recht. Als Telekommunikationsexperte beschäftigt sich das Team der next id seit über 25 Jahren mit den Möglichkeiten der (Kunden-)Beziehungsarbeit. Hierbei ist Zuhören die Eigenschaft, die bei uns ganz oben auf der Agenda steht. Zuhören und Heraushören, wo die Wünsche und Nöte unserer Geschäftspartner liegen.

NID: Also doch so etwas Ähnliches wie ein Beziehungstherapeut.

Rudloff: Wenn Sie so wollen – ja. Und auch wieder nicht. Am Ende des Tages muss sich unser Kunde mit der für ihn optimalen Dialoglösung am Markt platziert wissen. Es geht also um Bedürfnisse und Vertrauen – so weit die Beziehungsarbeit. Es geht aber auch um Kompetenz und Innovation.

NID: Und da kommen Sie auch wieder ins Spiel.

Rudloff: Richtig. Als Unternehmen hat man heute am Markt nur noch eine Chance, wenn man neben einem tollen Produkt auch die allumfassende Kundendienstleistung erbringt. Der Kun-

de kann sich heute durch die Vergleichbarkeit im Netz für ein und dasselbe Produkt eine Vielzahl von Anbietern aussuchen. Hier unterscheiden sich Unternehmen selten über das Produkt, sondern über den Mehrwert, den sie liefern.

NID: Wie muss ich mir den Mehrwert vorstellen?

Rudloff: Der Mehrwert definiert sich unter anderem über die Qualität des Kundenservices. Wie treten Kunden mit dem Unternehmen in Kontakt? Gibt es eine kostenfreie Telefonnummer? Gibt es eine E-Mail-Adresse? Können spontane Fragen auf der Homepage über einen Chat beantwortet werden? Sprich, decke ich möglichst alle Kommunikationskanäle ab, um so nah wie möglich an meinem Kunden zu sein? Und dabei ist meine Aufzählung noch nicht vollständig.

NID: Das klingt nach einem allumfassenden Mammut-Projekt.

Rudloff: Bei allumfassend bin ich ganz bei Ihnen. Das muss das Ziel sein. Mammut-Projekt möchte ich so nicht stehen lassen, da wir mittlerweile die Lösung entwickelt haben, um die Omnichannel-Kommunikation so einfach wie möglich zu gestalten.

NID: Wie sähe dann ein solches Szenario aus?

Rudloff: Gemäß unserer Leitlinie „Miteinander einfach und grenzenlos kommunizieren.“ ist unsere Lösung für unsere Kunden so konzipiert, dass sich diese auf ihr Geschäft konzentrieren können. Ganz im Gegenteil zur Komplexität, die unsere Lösung liefert: Sie unterstützt Unternehmen dabei, am Ende des Tages immer wieder besser werden zu können.

NID: Wie muss ich mir das nun im Einzelnen vorstellen?

Rudloff: Unser „Intelligentes Netz“ mit seinen zahlreichen Modulen, wie zum Beispiel einem

Rückrufmanagement, einer automatischen Anrufverteilung mit Lastspitzenreduzierung, zahlreichen Reporting-Tools und vielem mehr, bietet die ideale Plattform für den Kundendialog.

NID: Das waren jetzt alles Lösungen im Bereich des Telefons. Was ist mit den anderen Kanälen?

Rudloff: Durch unsere Kooperationen sind wir in der Lage, Omnichannel-Lösungen anzubieten und jedweden Kontaktkanal inklusive dessen Historie abzubilden. Will heißen, wir sammeln alle Informationen zum Kundenkontakt auf einer Oberfläche, sodass Kundenservice-Mitarbeiter sofort alles auf einen Blick haben. Und dies selbstverständlich unter Beachtung sämtlicher datenschutzrechtlicher Vorgaben. Kein Hin- und Herspringen zwischen unterschiedlichen Systemen, keine Reibungsverluste durch unterschiedliche Insel-Lösungen. Mit uns bekommen Unternehmen alles auf einer Plattform. Eigentlich benötigen sie noch nicht mal mehr eine eigene Plattform, da wir auch diese für sie realisieren. Dafür erhalten die Unternehmen eine klare

Struktur, die Kommunikation wieder einfach macht.

NID: Für wen ist Ihre Lösung interessant?

Rudloff: Wir sprechen mit unseren Kundendialog-Lösungen jedwede Unternehmensgröße an. Das kann ein Einzel-Unternehmer sein, eine börsennotierte AG, aber auch beispielsweise ein großer Carrier, der unsere Produkte als White-Label-Lösung an seine Plattform andockt. Wir sind quasi das Sahnehäubchen auf der Torte.

NID: Was unterscheidet Sie von anderen Anbietern?

Rudloff: Unser Kundenservice ist „Made in Germany“, worauf wir großen Wert legen. Wir arbeiten mit eigenen Programmierern, betreiben eigene Rechenzentren und haben deutschsprachige Ansprechpartner, die in der selben Zeitzone wie unsere Kunden erreichbar sind. Unser Know-how, unsere Kompetenz und unsere Spezialisierung sind Garanten für den perfekten Kundendialog.

Schatz, wir hätten reden müssen!
Steigern Sie Ihre Kundenzufriedenheit mit den Carrier-Lösungen der next id



Quelle: imago/Christian Thiel

... dann klappt's auch mit der Basis



Unsere Vorteile:

- PreSales-Support
- Konzeption & Projektierung
- TDM-/NGN-Plattform
- Integration in Ihr Netz
- 100% „Made in Germany“
- Plattform in Deutschland
- Deutsche Entwickler
- Deutschsprachiger Support
- maßgeschneidert & flexibel
- Zuführung aus über 90 Ländern

Lassen Sie uns reden!

☎ **0800 444 54 54**
@ **info@next-id.de**

www.next-id.de



Dr. Klaus Harisch

Managing Director Yoummday

Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung

Statement

Contact Center Dienstleistungen – wann und wieviel Sie möchten

Mehr Flexibilität, Kostenreduzierung und eine gut funktionierende Multichannel-Kommunikation: Das sind die drei wichtigsten Herausforderungen, denen sich Unternehmen, die Contact-Center-Dienste in Anspruch nehmen und solche selbst anbieten, Umfragen zufolge seit Jahren gegenübersehen. Die Branche ist weltweit rund 300 Milliarden US-Dollar stark und wächst, aber ihre Ansprüche wandeln sich.

Der Wunsch nach Kostenreduzierungen liegt auf der Hand, denn allein in Deutschland liegt der Personalkostenanteil bei rund der Hälfte aller Call-Center-Betreiber bei 70 bis 80 Prozent des Gesamtumsatzes. Dabei verdienen knapp 60 Prozent aller Beschäftigten in einem Call Center weniger als zwölf Euro pro Stunde, 13 Prozent von ihnen sogar unter zehn Euro. Die Branche ist offensichtlich aus dem Gleichgewicht geraten.

Es ist nicht nur das Ungleichgewicht, es ist auch das weltweit negative Image von Call Centern, das Probleme bereitet. Damit konfrontiert, rufen Verantwortliche sofort den Fachkräftemangel aus. Aber welche kommunikativ versierte Kraft nimmt eine Tätigkeit an, für die sie mit weniger als zwölf Euro Gehalt pro Stunde entlohnt wird und dafür möglicherweise noch einen weiten Arbeitsweg in Kauf nehmen muss? Einen Weg zu einer Arbeitsstelle, bei der sie den Tag zwischen zwei engen Trennwänden in einem Großraumbüro verbringt. In Zeiten von Cloudlösungen und Smartphones sind diese Arbeitsverhältnisse nicht mehr populär genug, um qualifiziertes und motiviertes Personal zu finden. Personal, das nicht nur dem Arbeitgeber, also dem Call-Center-Betreiber, zusagt, sondern auch perfekt zum Auftraggeber passt.

Die Branche verlangt nach verschiedenen Sprachen, Skills und einer deutlich höheren Flexibi-

lität. Das können traditionelle Call Center nur bedingt bieten. Ein Marktplatz, auf dem sich Anbieter von Contact Center Services und Kunden treffen, kann das hingegen alles leisten, denn Kunden können genau die Anbieter für ihr Contact Center suchen, die bei den Themen Sprache, Skills und Arbeitszeiten ihr Anforderungsprofil exakt erfüllen. Erfüllt ein Anbieter die Vorgaben nicht, kann der Kunde sich jederzeit für einen Ersatz entscheiden. Zugleich führt der Wettbewerb, mit dem die Anbieter auf einem Marktplatz umgehen müssen, zu einer höheren persönlichen Motivation, die sich wiederum positiv auf die Leistung auswirkt.

Mit der Entwicklung von Yoummday haben wir einen solchen Marktplatz geschaffen: Jeder Anbieter benötigt ein Handy und einen Laptop oder Computer – mehr nicht. Yoummday übernimmt die Qualitätskontrolle, die Abrechnung, den technischen Betrieb des Marktplatzes und das Marketing.

Die größte Herausforderung war und bleibt auch weiterhin die technische Entwicklung des Marktplatzes, denn reibungslose Abläufe sind Grundvoraussetzung. Yoummday zählt aktuell rund 5.000 Anbieter, die ihre Leistungen weltweit, rund um die Uhr, hochflexibel und über Telefon und Social-Media-Kanäle anbieten. Die Zahl der Abnehmer der angebotenen Leistungen wächst schnell: Die Branche erkennt offenbar langsam, dass es Möglichkeiten gibt, die Herausforderungen zu meistern.

Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung

Service-Rufnummern ohne Alternative

Statement

Flexibilität ist gefordert: Das Fräulein vom Amt im 21. Jahrhundert

11880: Das ist unsere bekannte Nummer, die mit dem Claim „Da werden Sie geholfen“ das Ende des 20. Jahrhunderts geprägt hat. Sie stand und steht auch 22 Jahre später für die moderne Auskunft mit freundlichen und kompetenten Mitarbeitern, die viel mehr Fragen beantworten als nur die nach der gesuchten Telefonnummer. Doch schon seit Jahren ist das Anrufvolumen bei der Telefonauskunft rückläufig, denn es gibt heute noch andere Medien, um schnell an die gesuchte Information zu kommen. Was bedeutet das für die Entwicklung unserer bekannten Servicenummer?

Eines ist gewiss: Die Nummer 11880 wird auch zukünftig für schnelle Hilfe und präzise und aktuelle Daten stehen. Ihre emotionale Bindung wird immer bleiben, denn Verbraucher werden auch in Zukunft die 11880 nutzen, wenn sie kompetente Unterstützung im Alltag benötigen. Der Unterschied zu früher ist vor allem die Anzahl der Kanäle, über die der Verbraucher an die gewünschten Informationen kommt. Heute kann er nicht nur telefonisch über die 11880 an den gewünschten Anbieter weitergeleitet werden, sondern kann auch über die Online-Plattform 11880.com in direkten Kontakt treten und sogar unverbindliche Angebote einholen. Aber wir gehen noch viel weiter und haben bereits erste Skills für Amazon Echo entwickelt. Informationen, die bei uns seit jeher dauerhaft gesucht werden, können so auch ganz einfach über sprachgesteuerte Audiogeräte erfragt werden.

Auch die Aufgaben unserer Mitarbeiter bei der Telefonauskunft haben sich stark verändert. Nicht nur, dass sich ihr Tätigkeitsbereich deutlich vergrößert hat und durch die neuen Medien anspruchsvoller geworden ist – unsere Mitarbeiter genießen heute auch sehr viel mehr Flexibilität als früher. Wir unterstützen sie beispielsweise bei der Einrichtung

von Home-Offices, aus denen sie einen Service in der gleichen Qualität erbringen können wie aus unseren Call Centern. Oder sie können sich für Wunschdienste einteilen lassen, die es ihnen möglich machen, Job und Familienleben unter einen Hut zu bringen. Trotz aller Flexibilität sind sie festangestellt und profitieren nicht nur von den Vorzügen eines großen Unternehmens, sondern sind auch Mitglieder eines motivierenden Teams.

Unsere Unternehmenskunden, die den 11880-Service ihren eigenen Kunden anbieten wollen und für die wir Call-Center-Leistungen abwickeln, sind ebenfalls deutlich anspruchsvoller geworden. Sie wollen mehr Beweglichkeit und Flexibilität als früher. Sie wollen keine langfristig festgelegten Anrufvolumina, sondern schnelle Anpassungen zu Spitzenzeiten. Das ist kein Hindernis für uns, denn wir können unser erfahrenes Team schnell und flexibel zusammenstellen, um ihre Kundenbedürfnisse optimal zu bedienen. Wir können diese sogar übererfüllen, denn auf Basis unserer Daten und unserer Nähe zu lokalen KMU können wir Anrufer bei Bedarf rund um die Uhr an Anbieter wie beispielsweise Handwerker-Notdienste weiterleiten.

Die 11880 ist heute ebenso wie vor zwei Jahrzehnten eine Assistenz für jeden, der nach dem passenden Unternehmen in seinem Ort oder nach einer Privatperson sucht, egal ob telefonisch, mobil oder über ein sprachgesteuertes Audiogerät. Dazu erhält der Verbraucher ein Bündel wertvoller Zusatzinformationen, die wir immer weiter anreichern. Wir sind seit mehr als zwei Jahrzehnten ganz nah an deutschen KMU und denen, die ihre Angebote nutzen. Nicht nur Google, Apple oder Facebook lernen durch das Verhalten ihrer Nutzer, auch die 11880, die einst als Telefonauskunft begonnen hat.



Christian Maar

Vorstandsvorsitzender der 11880 Solutions AG



Dr. Lutz Reingen

Head of Key Account Management
der coe Inkasso GmbH

Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung *Künstliche Intelligenz*

Statement

Künstliche Intelligenz (KI) im Kundenservice – Chatbots im Forderungsmanagement

Im Contact Center der Zukunft arbeiten Roboter-Agents automatisiert, trainieren sich untereinander und entwickeln autonom Wissen weiter. Der Schuldner kommuniziert 24/7 und bemerkt nicht, dass er nicht mit menschlichen Agents kommuniziert. Die KI hat die menschliche Intelligenz ersetzt – es werden automatisch optimale Ratenzahlpläne generiert, Sachverhalte erläutert und schuldner-individuelle Strategien angewandt.

Dieses Szenario ist nicht nur weit von der Gegenwart, sondern auch von einer realistischen Entwicklung entfernt. Dennoch prognostizieren Marktforscher der KI ein rasantes Wachstum. Unter anderem geht *Gartner* von einem deutlichen Anstieg von KI-Anwendungen im Kundenservice aus. 2020 sollen 85 Prozent der Interaktionen über intelligente Bots erfolgen. Die Ergebnisse der Studien und Befragungen zeigen, dass sich die meisten Service-Organisationen zurzeit im digitalen Umbruch befinden. Auch der Einsatz von Chatbots wird geprüft bzw. umgesetzt. Basierend auf Wissensdatenbanken sowie vordefinierten Regelwerken können Bots Anfragen beantworten und selbstständig dazulernen. Durch Spracherkennung sind sie von rein text- zu sprachbasierten Bots gereift und durch KI sowie kognitive Services geht der Reifeprozess weiter.

Treiber des digitalen Umbruchs sind einerseits Kunden, die digitale Kanäle und einen 24/7-Service in Echtzeit erwarten. Auf der anderen Seite können Unternehmen mittels der digitalen Kanäle den Service verbessern, den menschlichen Kundendienst entlasten und signifikante Kostensenkungspotenziale realisieren.

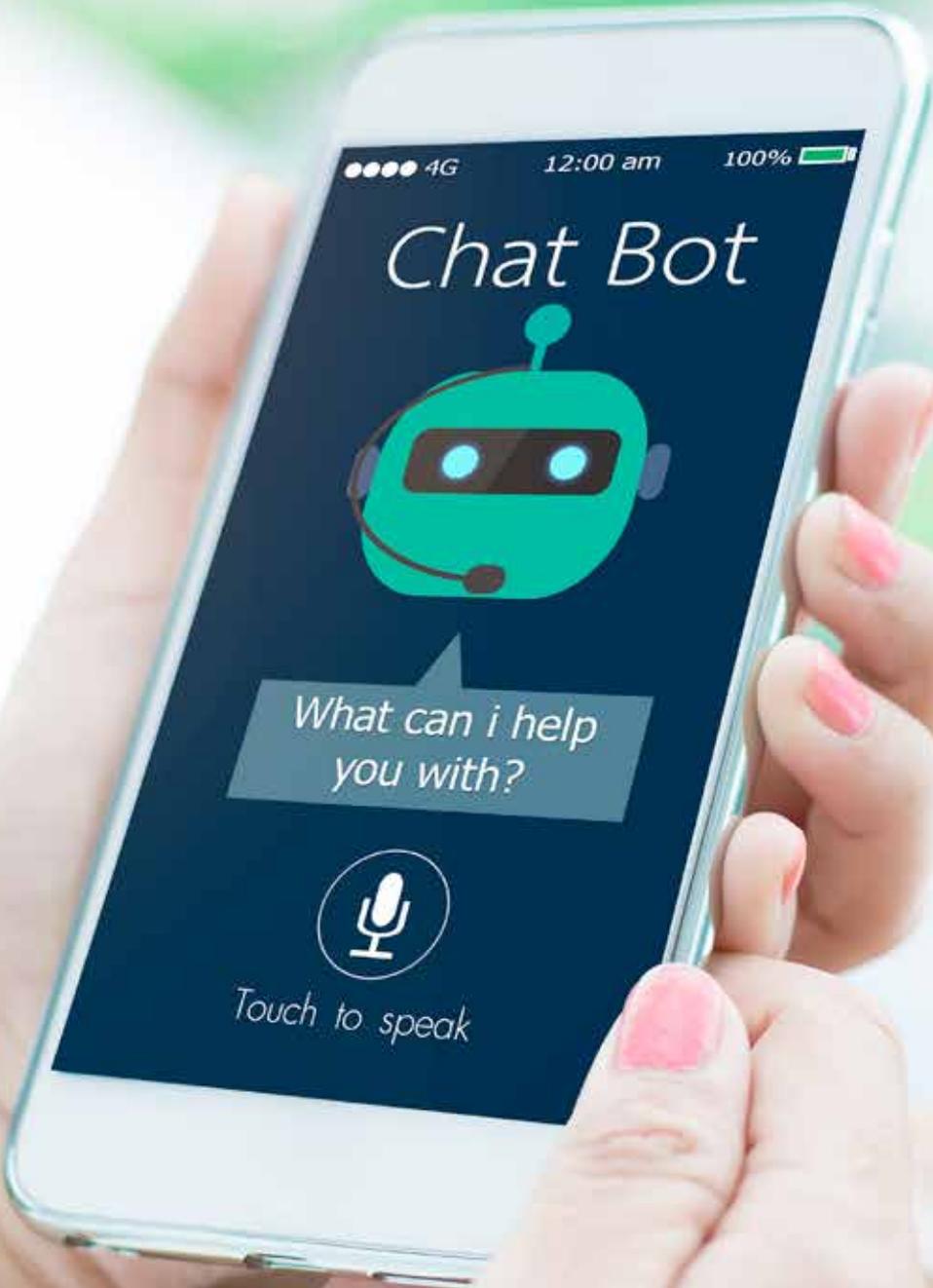
Allerdings haben gerade Chatbots im Kundenservice und auch im Forderungsmanagement noch ihre Grenzen. 2017 hat die *USU AG* eine

Umfrage zum Einsatz von Chatbots in Unternehmen durchgeführt. Diese dokumentiert die steigende Bedeutung von Bots als ergänzendes Instrument gerade für häufig gestellte Anfragen zu Standardinformationen und Produkten. Allerdings schätzen die Befragten den Anwendungsbereich Beschwerdemanagement für weniger sinnvoll ein. Eine Einschätzung, die auch für das Forderungsmanagement zutrifft. Denn bedingt durch eine erhöhte Emotionalität sowie der Notwendigkeit einer sehr persönlichen Interaktion mit dem Kunden wird hier die Gefahr gesehen, dass Standardantworten oft nicht helfen und den Kunden zusätzlich verärgern können. Hier ist der menschliche Agent mit seiner Empathie und emotionalen Intelligenz gefordert, die der Robot-Kollege (noch) nicht bedienen kann.

Aber auch hier können Chatbots Standardanfragen (z.B. Forderungserläuterung, Zusendung von Rechnungskopien) übernehmen und so Mitarbeitern Zeit für komplexere Anfragen (z.B. Ratenzahlpläne, Stundungsvereinbarungen) einräumen. Ein nahtloser Übergang wäre möglich – indem der Chatbot das Gespräch eröffnet, im Bedarfsfall an den menschlichen Kollegen übergibt und ggf. wieder übernimmt (z.B. beim Ende des Gesprächs, in dem eine Ratenzahlung bestätigt wird). Wichtig ist hierbei, dass dem Schuldner ein stimmiges Gesamtbild vermittelt wird.

Neben der Übergabe der Aktivitäten zwischen Maschinen und Menschen sind auch Sprachanalyse-Anwendungen verfügbar, die in Echtzeit z.B. Emotionalität, Sprachgeschwindigkeit sowie Redeanteile analysieren und dem Mitarbeiter online Empfehlungen geben, sodass eine Korrektur noch im laufenden Kundenkontakt möglich ist. So wird die Maschine nicht nur zum Kollegen, sondern auch zum Coach.





What can i help you with?



Touch to speak



Thomas Lang
Geschäftsführer der dtms GmbH

Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung *Künstliche Intelligenz*

Statement

Der Mensch ist als Benutzerschnittstelle überqualifiziert

Was kann künstliche Intelligenz (KI) heute im Kundendialog leisten? Um diese Frage präzise zu beantworten, gilt es zunächst einmal die realen Abläufe im Service-Center in den Fokus zu nehmen. Bei unseren Kunden, die wir teilweise seit zwei Jahrzehnten betreuen, zeigt sich dabei ein Bild, das man als „neue Unübersichtlichkeit“ charakterisieren könnte.

Noch nie gab es so viele Kommunikationskanäle im Kundendialog – von der klassischen Telefon-Hotline über E-Mail und Chat bis zu Social Media. Welche Rolle kommt in diesem komplexen Universum den Service-Mitarbeitern zu? Die Antwort ist ernüchternd: In vielen Fällen stellen sie für den Kunden, der Support benötigt, einfach eine Art Benutzerschnittstelle dar: Der Service-Mitarbeiter nimmt das Anliegen des Kunden in natürlicher Sprache entgegen, „übersetzt“ sozusagen und gibt es manuell in die Systeme wie CRM oder DMS ein. Die Informationen aus diesen Systemen übersetzt er dann wiederum in eine für den Kunden verständliche Aussage zurück. So wird aus der Kundenfrage „Wann kommt mein Paket bei mir an?“ die Antwort „Es ist bereits unterwegs und morgen früh in der Auslieferung.“ Der Ansprechpartner im Service ist hier praktisch der Lückenfüller in einem Prozess voller Medienbrüche.

Bis zu 80 Prozent aller Anfragen im Service-Center sind solche Standardabläufe. Wäre es nicht sinnvoll, hochqualifizierte Mitarbeiter von dieser Routine zu entlasten und ihnen den Kopf für wirklich wertschöpfende Beratungsaufgaben freizuhalten? Genau hier entwickelt sich die KI zum echten Game Changer: Erstens „versteht“ sie den Kunden, ohne dass er wie bei

herkömmlichen IVR-Lösungen in bestimmten Codes oder Formeln sprechen muss. Zweitens unterscheidet sie nicht zwischen einzelnen Kanälen, sondern sieht das Gesamtbild aller Aktivitäten im Kundenkontakt. Und drittens nutzt sie dabei einen fein abgestimmten Zugriff auf alle relevanten Systeme, in denen Informationen bislang allzu oft wie in einzelnen Datensilos „gefangen“ waren.

Eine der wichtigsten Fragen, die wir immer wieder hören, ist: „Werden unsere Kunden einen automatisierten Service überhaupt akzeptieren?“ Unsere Antwort beginnt dann meist mit einem Blick auf die Smartphones, die vor den Gesprächsteilnehmern auf dem Tisch liegen. Ob Siri, Cortana oder Alexa, die sprachgesteuerten digitalen Assistenten haben längst Einzug in unseren Alltag gehalten. Sie schlagen für uns in unserem

„Die KI erhöht die First-Done-Rate und damit die Kundenzufriedenheit signifikant.“

Kalender und unseren Kontakten nach oder nennen uns die Eckdaten aus dem aktuellen Wetterbericht.

Nichts anderes leistet im Prinzip die KI im Service-Center. Nur dass es nicht um den Wetterbericht geht, sondern zum Beispiel um die bereits angesprochene Statusmeldung aus der Versandabteilung.

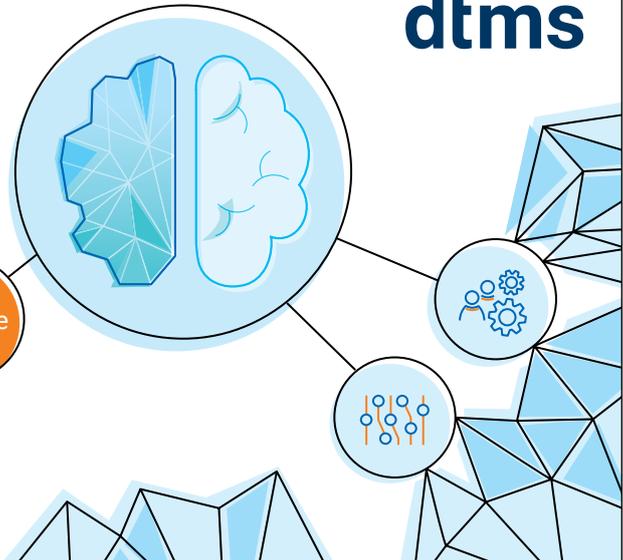
Anhand dieses Beispiels beantwortet sich auch sofort die Frage nach der Akzeptanz der KI. Versetzen wir uns für einen Moment in die Situation eines Anrufers: Möchten wir minutenlang eine Musikschiene hören oder ein nettes Gespräch mit dem Operator führen, während er für uns Informationen in den verschiedenen Systemen abrufen und sie zu einer Auskunft zusammenstellt? Sicher nicht, wir

bevorzugen eine schnelle, präzise Antwort. Zumal sich der Übergang von KI zum Service-Mitarbeiter völlig nahtlos vollzieht: Unsere KI digicom ai errechnet für jede ihrer Antworten einen sogenannten Confidence-Level, also die Wahrscheinlichkeit, dass die Aussage für den Anrufer zielführend ist. Unterschreitet der Confidence-Level einen einstellbaren Schwellwert, z. B. weil es sich um einen sehr komplexen Vorgang handelt, wird die Frage automatisch an einen Mitarbeiter im Service weitergegeben, der nun mit seiner ganzen Kompetenz auf die Situation eingehen kann. Er ist für den Kunden mehr als nur eine Benutzerschnittstelle, er wird wieder zum echten Berater.

Bleibt die Frage, woher die KI ihr Wissen bezieht. Bei digicom ai beginnen wir grundsätzlich mit einer Trainingsphase, in der die KI die typischen Fragen und Antworten aus der je-

weiligen Branche einliest. Je umfangreicher dieses Set ist, desto höher wird die Wahrscheinlichkeit, dass eine Frage richtig erkannt und zugeordnet wird. Zusätzlich holt sich die KI über klar definierte Schnittstellen dynamisch die benötigten Informationen aus den vorhandenen Systemen – also zum Beispiel den Lieferstatus einer bestellten Ware. Und schließlich „lernt“ das System im laufenden Betrieb durch den Response der Mitarbeiter und Kunden ständig hinzu.

Diese hybride Zusammenarbeit zwischen Mensch und Technik läuft sozusagen geräuschlos im Hintergrund, während die Mitarbeiter wieder mehr Zeit haben, sich auf die eigentliche Beratungsarbeit zu konzentrieren. So sieht aus unserer Sicht ein effizienter und zugleich stufenlos skalierbarer Kundendialog aus.



Künstliche Intelligenz ist digicom ai

Wie funktioniert KI? Wie lernt sie? Und warum ist sie für den Kundendialog der Zukunft so wichtig? Unsere Lösung digicom ai zeigt, worauf es im Service-Center wirklich ankommt. Besuchen Sie uns im Web und entdecken Sie die neue Effizienz.

digicom ai. Verstehen. Lernen. Antworten.

dtms.de

dtms



Christian Plätke

Geschäftsführer der telegra GmbH

Dialog-Dienste: Von Mensch zu Mensch im Zeitalter der Digitalisierung *Künstliche Intelligenz*

Statement

Künstliche Intelligenz – Keine Angst vor der Zukunft

Vielen Menschen macht die Vorstellung von künstlicher Intelligenz vor allem Angst. Kein Wunder: Steht doch am Ende die Frage, ob das Prinzip der biologischen Evolution mit dem Menschen als Krone der Schöpfung hinweggefegt und von einer technischen Evolution ersetzt wird. Maschinen haben in diesem Szenario die Herrschaft übernommen. Der Mensch hat ausgedient.

Wohlgermerkt, das ist nur ein Szenario von vielen denkbaren. In der Geschichte der Menschheit gab es viele Beispiele dafür, wie Menschen neue Technologien verteufelten und die Zukunft in den schwärzesten Farben malten. Am 7. Dezember 1835 fuhr die erste Eisenbahn in Deutschland von Nürnberg nach Fürth: Ärzte sagten den Menschen schwere Gehirnerkrankungen sowie Lungenentzündungen durch den Fahrwind voraus. Die Fuhrleute und Pferdeknechte bangten um ihre Arbeitsplätze und viele Wirte an den Poststationen um ihre Gäste. Gleichzeitig gab es Zeitgenossen, die bereits fliegende Dampfzüge und eine Zukunft sahen, in der Städte um Eisenbahnschienen herum gebaut wurden.

Niemand hatte jedoch den unglaublichen Nutzen der Eisenbahn bei der Industrialisierung vorausgesehen: Waren und Menschen konnten über weite Entfernungen in dichten Zeittakten sehr effizient ausgetauscht werden. Übrigens hat erst die Eisenbahn dafür gesorgt, dass die Zeit synchronisiert wurde. Bis ins 19. Jahrhundert hinein war es üblich, dass sich Uhrzeiten zwischen Städten und Dörfern ganz erheblich unterscheiden konnten. Die gesamte Besiedlung des nordamerikanischen Kontinents wäre ohne die Eisenbahn nicht denkbar gewesen. Man kann schlussfolgern, dass Voraussagen zu Auswirkungen von Technologien meistens danebenliegen. So konnten sich Menschen in

den sechziger Jahren des letzten Jahrhunderts durchaus die Nutzung von mobilen Telefonen vorstellen, und auch die Darstellung von Touchscreens, Chatsystemen und Spracherkennung durch Computer kann in Science-Fiction-Filmen aus dieser Zeit bereits beobachtet werden. Allerdings konnte sich niemand so etwas wie das Internet vorstellen – und schon gar nicht die starken Auswirkungen dieses weltweiten Netzwerkes für jeden einzelnen Menschen in seinem alltäglichen Leben.

Wir Menschen haben ganz augenscheinlich Probleme bei der Einschätzung von Entwicklungen, die weit in der Zukunft liegen. Wir extrapolieren Wissen und Erfahrungen aus der Vergangenheit in die Zukunft. Je weiter die Zukunft von der Gegenwart entfernt ist, desto ungenauer werden unsere Prognosen. Nun könnte man natürlich sagen: Lasst uns alle im Hier und Jetzt verweilen, und alles wird gut. Die Zukunft kennen wir sowieso nicht, deshalb blenden wir sie aus. Das ist natürlich Unsinn.

Unternehmen müssen planen, und sie müssen am Ende auch Prognosen für die Zukunft treffen. Nimmt man Tesla, dann zeigt dieses Unternehmen, dass glaubhafte Aussagen zur Zukunft eine unglaublich kapitalisierende Kraft haben können. Der gesamte Unternehmenswert beruht eben nicht darauf, dass dieses Unternehmen profitabel arbeiten würde, ebenso spielt keine Rolle, dass Tesla von den produzierten Stückzahlen her ein Zwerg ist. Obwohl andere große Autobauer unglaublich viel mehr Autos produzieren und verkaufen, obwohl diese Firmen sehr viel mehr Geld erwirtschaften, ist Teslas Börsenwert höher: Im Sommer 2017 war Tesla mehr wert als Ford, General Motors und auch BMW. Erstaunlich. Und eigentlich nur damit zu erklären, dass Tesla eine glaubhafte und vor allem auch greifbare Prognose für die

Zukunft hat und einen Lösungsansatz in Form von Produkten für die Herausforderungen für das Zeitalter der Elektromobilität bietet.

Das Entscheidende dabei: Wir sprechen von greifbarer und naher Zukunft. Warum fällt das uns bei dem Thema „Künstliche Intelligenz“ (KI) so schwer? Warum schaffen es Unternehmen nicht viel öfter, Prognosen auf die nahe Zukunft in einer Welt mit künstlicher Intelligenz zu treffen? Es scheint so, als ob KI uns genauso handeln lässt wie die oben beschriebenen Zeitgenossen bei der Einführung der Eisenbahn: Auf der einen Seite die Schwarzmaler und Pessimisten, auf der anderen Seite diejenigen, die sich in der blumigen Beschreibung einer besseren Welt ohne Leid, Krankheit und Kriege dank KI verlieren.

Wäre es nicht an der Zeit, das Thema KI ganz unaufgeregt als das zu nehmen, was es ist? Nämlich als eine Chance in ganz naher Zukunft, durch neue Technologien neue Märkte zu er-

schließen? KI bietet Raum für neue Geschäftsmodelle in vielerlei Hinsicht: Wir machen uns z.B. in unserem Unternehmen darüber Gedanken, was künstliche Intelligenz für die Verbesserung der Kommunikation zwischen Kunden und Firmen beitragen kann. Werden Menschen in naher Zukunft nur noch mit Maschinen sprechen, wenn sie ein Anliegen haben? Wird es morgen schon so sein, dass es keine Servicemitarbeiter mehr gibt? Natürlich nicht. Aber wir wissen schon heute, dass es Bereiche gibt, in denen Maschinen einfach besser sind als Menschen. Wohl gemerkt: Wir wissen das und müssen keine zweifelhaften Prognosen stellen. In der repetitiven Beantwortung und Bearbeitung von Standardanfragen ist die Maschine besser. Wir werden also nicht in den nächsten fünf Jahren den künstlichen Servicemitarbeiter erfinden. Aber wir werden ganz sicherlich Geschäfte mit Serviceanwendungen machen, die künstliche Intelligenz beinhalten. Angst vor einer Zukunft mit KI muss niemand haben. Angst lähmt.



Keine Angst vor der Zukunft.

Neue Technologien für
besseren Kundenservice.

symphony



Der digitale Marktplatz für IKT-Dienste

Ansprechpartner für interessierte Unternehmen:
 proXperts – Gesellschaft für
 Expertise & Projektentwicklung
 Folkwangstr. 1, 45128 Essen
 Tel.: 0201 - 7 20 27 14
 www.proxperts.de

Symphony: Digitaler Marktplatz

Gastbeitrag

Digitale Online-Plattform für IP-basierte IKT-Dienste bietet viele Chancen für den Mittelstand

Digitalisierung fängt im Kleinen an! Für mittelständische und kleinere Unternehmen bieten die Digitalisierung und ein klug geplanter „digitaler Marktplatz“ viele neue Chancen, um ihre Dienstleistungen und Produkte noch besser vermarkten zu können.

Der Mittelstand kann und muss Digitalisierung zu seinem Vorteil nutzen. Effiziente Kundengewinnung und Kundenbetreuung gehören zu den Kernaufgaben jedes Unternehmens. Immer mehr Anwenderunternehmen erwarten heute eine weitgehende Transparenz der am Markt verfügbaren IKT-Systeme und deren Leistungsmerkmale sowie die Möglichkeit, diese Systeme entsprechend ihres Anwendungsbereichs integriert – im Sinne durchgängiger Prozessketten – zu betreiben. Entsprechend groß ist die Gefahr, dass kleinere spezialisierte Dienstleister durch die hochintegrierten Systeme großer Player vom Markt verdrängt werden.

Genau hier setzt Symphony an. Das vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Gestaltungsprojekt hat das Ziel, die Marktposition kleiner und mittlerer IKT-Unternehmen vor dem Hintergrund des wachsenden Digitalisierungsdrucks zu stärken. Symphony ist sowohl Marktplatz, auf dem Unternehmen IKT-Dienste auswählen, vergleichen und buchen können, als auch technische Plattform für die Inbetriebnahme und Support-Unterstützung. Das wichtigste Merkmal von Symphony ist aber die automatische Integration der angebotenen Dienste im Sinne durchgängig digitalisierter Prozessketten beim Kunden. Symphony bringt Anbieter IP-basierter Informations- und Telekommunikationsdienste mit Unternehmenskunden zusammen, die innovative Lösungen im Bereich z. B. der Kundenbetreuung und des Kundendialogs suchen.

Nach erfolgreicher Beendigung der ersten Projektphase mit Schaffung der technischen Voraussetzungen für die Integration unterschiedlicher Dienste setzt Symphony nun den Schwerpunkt auf die Gewinnung und Einbindung weiterer Anbieter von IKT-Diensten und das Angebot zur aktiven Mitwirkung an der konkreten Ausgestaltung der Symphony-Plattform.

Zahlreiche Unternehmen haben bereits ihr Interesse bekundet, sich an der Symphony-Plattform zu beteiligen und ihre Dienste dort einzustellen. Darunter sind Anbieter von Telekommunikationsdiensten ebenso wie CRM-Dienstleister oder Spezialisten auf dem Gebiet der Business Intelligence (BI).

Ein besonderes Augenmerk legen die Symphony-Akteure auf die Gewinnung von Start-Up-Firmen. Für diese jungen Firmen ist vor allem der vereinfachte Marktzugang ein wichtiger Vorzug des Symphony-Konzepts. Die teilnehmenden Unternehmen haben als Early Adopter eine Reihe von attraktiven Vorteilen im Vergleich zur späteren regulären Teilnahme:

- Der Aufwand und damit die Kosten für die Bereitstellung ihres Dienstes sind für den Anbieter um den Faktor 10 geringer im Vergleich zur späteren regulären Bereitstellung.
- Als Early Adopter kann ein Unternehmen Einfluss auf die Entwicklung der Plattform nehmen und so die optimale Unterstützung des eigenen Produkts sicherstellen.
- Die Kommunikation der Early Adopter durch das Symphony-Konsortium erzeugt eine positive Wahrnehmung im Markt als zukunftsorientiertes Unternehmen.
- Interessenten erhalten die Möglichkeit einer auf sie individuell zugeschnittenen Präsentation der Plattform.

Gefördert durch



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie

aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

DLR Projektträger







Ralf Straßberger

Geschäftsführer / Country Director
Zentral- und Osteuropa bei CenturyLink
Communications Germany GmbH

Verbraucherschutz, Datensicherheit und Customer Care

Statement

Warum Digitale Transformation netzwerkbasierte Cybersicherheit benötigt

In der vernetzten Welt setzen Wettbewerb und höhere Kundenerwartungen Unternehmen unter Druck, ihre Prozesse zu digitalisieren. Dabei wird IT-Sicherheit bei der schnellen Transformation oft vernachlässigt, obwohl sie essentiell für den Geschäftserfolg ist. Besonders durch große Cyberangriffe wie WannaCry und Petya ist nicht nur die Wirtschaft, sondern auch die Politik hellhörig geworden. Zudem tritt dieses Jahr im Mai die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Kraft. Ihre globale Ausrichtung zwingt vor allem internationale Unternehmen, ihre Sicherheitsmaßnahmen zu überarbeiten.

In der Regel greifen Unternehmen zum Schutz ihrer Infrastruktur auf Firewalls und Standard-Sicherheitslösungen zurück, um Bedrohungen und Schwachstellen entgegenzuwirken, die unter anderem durch fehlendes Sicherheitspersonal entstehen. Während sich die klassischen Unternehmensgrenzen weiter ausdehnen, wird eines deutlich: Für proaktiven Schutz benötigen Unternehmen flexible, mehrstufige, netzwerk-basierte Sicherheitsansätze. Die bestehenden komplexen Sicherheitsarchitekturen, die in vielen Unternehmen über die Jahre bruchstückhaft entstanden sind, stellen eine echte Herausforderung dar. Dazu kommen die sich schnell wandelnde Bedrohungslandschaft und der

Mangel an qualifizierten IT-Security-Experten. Bis 2022 sollen laut der Global Information Security Workforce Study in Europa 350.000 IT-Sicherheitskräfte fehlen.

Besonders global aufgestellte Unternehmen, die weltweit Schutz für sensible Informationen in der komplexen Cy-

bersicherheitslandschaft benötigen, müssen ihre Sicherheitskonzepte überdenken. Zumal Unternehmen immer mehr auf mobile Mitarbeiter setzen. Die ständige Anbindung über verschiedene Geräte und ungesicherte WLAN-Netzwerke erschwert es, Sicherheitsgrenzen zu definieren. Umso wichtiger sind zuverlässige Security-Lösungen, die Leistung und Flexibilität nicht beeinträchtigen und unternehmensweiten Schutz in allen Standorten bieten. Dies umfasst auch eine cloudbasierte Netzwerk-Sicherheitsstrategie. Mit einer Kombination verschiedener Servicefunktionen, die in der Cloud miteinander verbunden sind, können sich IT-Sicherheitsfachkräfte schnell auf neue Gefahren einstellen – ohne zusätzliche Investitionen oder Schulungen. So werden auch hybride WAN-Systeme effektiv geschützt.

Mit einem Internet Service Provider (ISP), der auch Security Services anbietet, verlagern Kunden ihre Sicherheitsperimeter in die Netzwerkinfrastruktur des Providers. Unabhängig vom Aufenthaltsort des Mitarbeiters oder des Bürostandorts stehen damit allen eine Vielzahl von Sicherheitsdiensten zur Verfügung. So unterstützen ISPs ihre Kunden mit Sicherheitsdiensten in eigenen Netzwerkinfrastrukturen und fangen böswilligen Datenverkehr ab, bevor dieser das Kundennetzwerk erreicht. Zusätzlich arbeiten ISPs mit intelligenten Analysen von Bedrohungsdaten, die Informationen nach Relevanz sortieren. Fortschrittliche Bedrohungsintelligenz-Tools ersparen mühevolleres Durchsuchen von bössartigen IP-Adressen.

Cyberangriffe werden immer raffinierter. Für Unternehmen ist es entscheidend, nicht den Anschluss zu verpassen und mittels effizienter Sicherheitsansätze und neuer Tools, wie Bedrohungsintelligenz, ihre erfolgskritischen Daten zu schützen.



Statement

Neue EU-Datenschutzverordnung: Das kommt auf die Verantwortlichen zu

Am 25.05.2018 treten die EU-Datenschutzgrundverordnung (DSGVB) und die deutsche Umsetzung des nationalen Rechts, das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG), „neu“ in Kraft und sind ab diesem Datum für alle Unternehmen verbindlich.

Was bedeutet das für die einzelnen Unternehmen?

Im Gegensatz zu DSGVO „alt“ sind die Richtlinien strenger und präziser formuliert und gelten für alle Unternehmen ohne Ausnahme.

Zu einer der umfangreichsten Aufgaben zählt dabei die interne Ist-Analyse, um festzustellen, ob und welche Art von personenbezogenen Daten verarbeitet werden. Handelt es sich um „normale“ Daten wie Name, Adresse, Geburtsdatum oder „besondere“ personenbezogene Daten, wie sie in einer Arztpraxis oder im Krankenhaus üblich sind? Dazu gehören u.a. Gesundheits- und biometrische Daten, aber auch solche, die auf die politische Überzeugung oder Herkunft der Person hinweisen. Diese Art von Daten ist besonders schützenswert und unterliegt daher besonders hohen Sicherheitsanforderungen. Die Ist-Analyse sollte daher eine Sicherheitsüberprüfung beinhalten, um aufzuzeigen, wie sicher diese Daten vor Zugriff unberechtigter Personen sind. Es handelt sich hierbei nicht nur um technische, sondern vor allem um organisatorische Maßnahmen. Zusätzlich werden neue Dokumentations- und Rechenschaftspflichten (Accountability) mit verschärften Anforderungen an die Auftragsverarbeitung gestellt. Darüber hinaus sind das Gebot zur Datenminimierung (Privacy by Design) und die erweiterten Informationspflichten bei jeder Auftragsdatenverarbeitung zu berücksichtigen.

valantic unterstützt Sie bei der Umsetzung
Auf Basis unserer langjährigen Erfahrung im

Bereich der Datenspeicherung und -löschung bietet valantic den betroffenen Unternehmen zahlreiche Produkte und Lösungen an. Diese Tools unterstützen die Verantwortlichen bei der Umsetzung der Vorgaben aus der DSGVO und stellen nachhaltig deren Einhaltung sicher. Besonders hervorzuheben ist dabei unser komplett neu entwickeltes modulares Datenschutz-Cockpit, das Ihren Datenschutzbeauftragten bei der Bearbeitung der täglichen und komplexen Aufgaben entlastet. Es beinhaltet u.a. das digitale Verarbeitungsverzeichnis mit der Darstellung aller Prozesse und Dokumentationen. Zudem unterstützt es die Unternehmen bei der Umsetzung und Verarbeitung der Betroffenenrechte wie z.B. das Auskunftsrecht, Korrektur- und Löschungsbegehren oder die Datenübertragbarkeit. Geben Sie Ihren Kunden unkompliziert die gewünschten Auskünfte – denn Transparenz schafft Vertrauen! Ihre Vorteile:

- Schutz vor Abmahnungen
- Vertrauensgewinn der Kunden
- Hoher Automatisierungsgrad
- Offene Schnittstellen
- Geringer personeller Aufwand
- Geringer technischer Aufwand

Mit unserer fachlichen Expertise im Rahmen unserer Beratungsleistung „DSGVO-Health-Check“ tragen wir dazu bei, dass Datenschutz eine echte Chance und ein Differenzierungsmerkmal beim Wettbewerb um die Gunst der Verbraucher für Sie ist.



Darius Gawenda

Senior Consultant der valantic IBS GmbH





Andreas Gaber
CTO, alladin-IT

Themen, die den Markt bewegen

Statement

Was lernen aus dem zweiten Jahresbericht Breitbandmessung?

Die nationale Umsetzung der DSM-Verordnung der Europäischen Kommission nimmt zunehmend an Fahrt auf. Immer mehr Regulatoren stellen den Bürgerinnen und Bürgern Messsysteme zur Verfügung. Deutlich wird, dass sich jene Systeme durchsetzen, die den BEREC-Guidelines von 2014 und 2016 bestmöglich entsprechen. Die dort intendierte Transparenz der Messmethodik und Vergleichbarkeit der Messergebnisse tragen dazu bei, politische Weichenstellungen für die Entwicklung der digitalen Gesellschaft und Infrastruktur auf europäische Standards zu gründen.

Der Bundestag hat mit der TK-Transparenzverordnung 2016 die nationale Umsetzung in Deutschland verabschiedet. Unter breitbandmessung.de stellt die BNetzA ein Messtool zur Verfügung, um punktuell die tatsächliche Geschwindigkeit zu messen und mit der jeweils vertraglich vereinbarten zu vergleichen.

Im Januar dieses Jahres hat die Bundesnetzagentur die Messergebnisse im zweiten Jahresbericht Breitbandmessung veröffentlicht. Aus den Ergebnissen lassen sich spannende Aussagen ableiten:

Die Ermittlung der „tatsächlich gemessenen“ Geschwindigkeit ist komplex: Mehr als 80

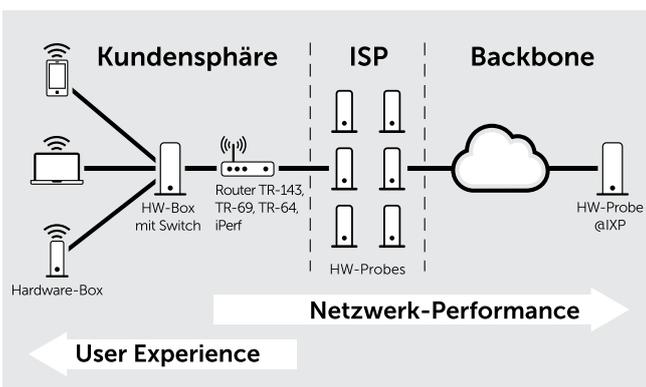
Prozent aller Messergebnisse wurden im Bericht ausgenommen. Der Kontext der Internetnutzung beeinflusst die Validität der Messergebnisse maßgeblich. Die Ableitung konkreter Maßnahmen bei einer Messung/einem Kunden gestaltet sich für die Betreiber schwierig.

Die manuelle Verknüpfung von Tarifdaten mit Messergebnissen erweist sich als fehleranfällig. Maßgebliche Einflussfaktoren auf Kundenzufriedenheit bleiben im Dunklen. (Erreichte) Geschwindigkeit alleine erklärt sie nicht.

alladin-IT entwickelt seit vielen Jahren Lösungen im Bereich der Breitbandmessung. Unser „Nettest“ ist heute ein ganzheitliches Messsystem mit dem Fokus auf end-to-end User Experience, das den oben angeführten Herausforderungen gerecht wird. Wissenschaft, Regulatoren und Betreiber setzen es gleichermaßen ein. Betreiber, die ein eigenes Messsystem einsetzen, haben den großen Vorteil der automatischen Verknüpfung von Messergebnissen mit ihren Kundendaten. Alle Messergebnisse werden nutzbar. Tarifbeschränkungen sind bekannt. Durch den Einsatz verschiedener Messpunkte im Nettest-System (HW-Boxen, Router, PC, Smartphones) lassen sich Problemursachen schnell und präzise zwischen Kunden-LAN und ISP-Netzwerk verorten. Die eingesetzte Hardware ist bekannt und kontrolliert. Parallel-Traffic wird identifiziert. Der Nettest bildet mit mehr als 150 Testparametern den gesamten Kontext einer Messung bzw. Service-Nutzung ab. 24/7 real-time Monitoring von Verfügbarkeit, Performance, QoS und QoE mit dem ebenso behördlich anerkannten alladin-Nettest erlaubt es, Probleme zu vermeiden, bevor sie überhaupt auftreten und gesetzlich geforderte Geschwindigkeitsangaben in den Produktdatenblättern anzuführen. Durch Integration der Messergebnisse in das Kundenportal und das eigene CRM-System wird der Kundenservice auf ein neues Level gehoben.

User Experience bildet aus unserer Sicht den Schlüsselfaktor im zukünftigen Wettbewerb. Erfolgreich werden jene Unternehmen sein, die sie kennen, verstehen, in Prozesse integrieren und user-driven entscheiden und investieren.

Das alladin Nettest-Messsystem



Statement

Infrastrukturmanagement – was ist das?

Die Infrastruktur bezeichnet physische Bauten wie Kommunikations-, Energie- und Wassernetze sowie Verkehrswege und -bauten. Ihre Kennzeichen sind hohe Investitions- und Instandhaltungskosten, räumliche Immobilität, oftmals längere Lebensdauer und in einigen Branchen auch staatliche Regulierung. Das Management ist hier umfassend und im Sinne einer Unternehmensleitung zu verstehen – also alle Aufgaben einer professionellen Unternehmensführung. Fügt man die Begriffe Infrastruktur und Management „richtig“ zusammen, entsteht daraus die Verantwortlichkeit für Infrastruktur über ihren gesamten Lebenszyklus. Sie reicht von der Bedarfsdefinition bis zum Rückbau und über alle beteiligten Rollen und Interessengruppen (Stakeholder) wie Nutzer, Kapitalgeber, Kommunen, Betreiber hinweg.

Im anglo-amerikanischen Sprachraum ist „Asset Management“ ein feststehender Begriff. Dort treffen sich „Asset Experts“ aus allen Branchen – egal ob Manager von Breitbandtelekommunikationsnetzen oder Betreiber von Schienen- oder Energieübertragungsnetzen – und diskutieren über Methoden zur Professionalisierung ihres Geschäfts.

Infrastrukturmanagement – warum braucht man das?

Die oben genannten Kennzeichen von Infrastruktur wie räumliche Immobilität und unterschiedliche Lebensdauern setzen eine erhebliche Planung, häufig die staatliche Regulierung und eine umfassende Expertise voraus. Schlechte Investitions- oder Instandhaltungsentscheidungen können nur mit erheblichen Mehrkosten korrigiert werden. Das Asset Management ist daher ein komplexer und spezifischer Arbeitsbereich, der besondere Methoden verlangt. Durch eine hohe Anzahl an involvier-

ten Stakeholdern in Infrastrukturprojekten führt die Interessensvielfalt häufig zu einem Konflikt, der für das Infrastrukturunternehmen nur schwer zu lösen ist. Einerseits gilt es, in einem strukturierten Prozess das Wertegerüst aller Stakeholder einzusammeln, zu bewerten und in die operativen Unternehmensentscheidungen zu übertragen. Andererseits ist dieses Kunststück über den gesamten Lebenszyklus der Infrastruktur, also des Assets, hindurch zu bewältigen. Das „Value Based Asset Management“ ist ein umfassender Managementansatz, der dieses Ziel verfolgt.

Das Value Based Asset Management: Reiner Geldwert?

Gerade wenn in einer Branche – so wie es in der Infrastruktur der Fall ist – mehrere Stakeholder und nicht nur reine Kapitalgeber existieren, ist das „Value Based Asset Management“ nicht nur rein monetär zu verstehen. Das Wertegerüst wird systematisch aus den unterschiedlichen Anforderungen der Stakeholder abgeleitet, strukturiert und gewichtet. Das Wertegerüst muss demnach über Asset Owner, Asset Manager und Asset Service hinweg systematisch in die jeweilige Unternehmensentscheidung eingespeist werden. Das führt zu transparentem, zielgerichtetem Handeln von einheitlich angespornten, im Sinne des Unternehmens agierenden Entscheidern und operativen Mitarbeitern.

Infrastrukturmanagement bedeutet, den wahren Bedarf der Infrastruktur zu ermitteln, die Umwelt dabei zu schützen und eine gute Qualität zu bestmöglichen Kosten sicherzustellen. Seit 20 Jahren stehe ich mit meliorate Infrastrukturbetreibern bei diesen Fragestellungen zur Seite und unterstütze sie dabei, ihre Ziele zu erreichen.



Lars Overdiek

Geschäftsführer der meliorate GmbH



Dr. Florian Pagenkemper

Rechtsanwalt und geschäftsführender
Gesellschafter bei KSP Kanzlei
Dr. Seegers, Dr. Frankenheim
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Markt, Meinung und Entwicklung

Statement

Kundenbeschwerden als Chance

In der jüngeren Vergangenheit stand immer wieder der Umgang mit Kundenbeschwerden im Fokus der Öffentlichkeit. Nicht nur die Presse, auch Politik und Bundesnetzagentur setzen sich wieder verstärkt mit dem Thema auseinander.

Kundenbeschwerden sind ein ungeliebtes Thema. Unternehmen neigen dazu, hier nicht besonders enthusiastisch hinzusehen und vergeben so bisweilen Chancen zur Optimierung ihrer Kundenbetreuung.

In unserer Inkasso-Praxis ergeben sich interessante Beobachtungen von Geschäftsprozessen der TK-Anbieter rund um die Kunden. Wir haben diese zum Anlass genommen, eine annähernd sechsstellige Anzahl von Inkassofällen aus der Telekommunikationsbranche zu analysieren. In circa 15 Prozent der Fälle haben Kunden aktiv Kontakt mit uns aufgenommen und sich konkret zur Störung im Vertragsverhältnis geäußert. Einwendungen, die sich gegen den Bestand der Forderung richten, machen hierbei einen Anteil von circa 30 Prozent der Kundenrückmeldungen aus. Neben der Zahlungsunfähigkeit wurden am häufigsten Einwendungen bezogen auf eine Kündigung des zugrunde liegenden Vertrages erhoben. Der Großteil der Einwendungen und Beschwerden findet sich branchenweit wieder, wobei die Schwerpunkte der Einwendungen sich vom Offline-Billing zu den Laufzeitverträgen verschieben.

Aufschlussreich ist das weitere Verhalten der Kunden, wenn man mit ihnen qualifiziert über die erhobenen Beschwerden kommuniziert. Es gibt kaum Konstellationen, in denen sich solche Beschwerden nicht klären lassen. Beleg ist nicht zuletzt das Zahlungsverhalten dieser Kunden im Inkassoverfahren: Für unsere Praxis können wir – naturgemäß generalisierend

– festhalten, dass Kunden, die sich beschweren, offene Forderungen besser zahlen als die Gesamtheit der „Inkassokunden“ der TK-Anbieter.

Welchen Erklärungsansatz gibt es hierfür? Wir kommen zu dem Ergebnis, dass bei den Kunden trotz umfangreicher Informationspflichten der Unternehmen paradoxerweise häufig ein stark ausgeprägtes Informationsdefizit besteht. Solcherlei Defizite drücken sich höchst unterschiedlich aus: Entweder sind Informationen für die Kunden nicht vorhanden (inzwischen eher selten) oder vorhandene Informationen werden nicht wahrgenommen bzw. wahrgenommene Informationen von den Kunden nicht verstanden. Bei unternehmensspezifischer Analyse ergeben sich für die Unternehmen Chancen, die eigene Informationspolitik zu hinterfragen und zu optimieren.

Im Inkassobereich führt qualifizierte Kommunikation bzw. individuelle Beschwerdebearbeitung letztlich zu einem überdurchschnittlich hohen Einverständnis der Kunden mit der Forderung, was sich durch die relevanten Zahlungen ausdrückt. Selbst im Falle von berechtigten Einwendungen kann eine abschließende Rückmeldung zur Erhöhung der Kundenzufriedenheit führen.

Zusammenfassend lässt sich postulieren, dass Beschwerden Chancen zur Verbesserung der Kundenkommunikation bieten und die qualifizierte Bearbeitung neben den wirtschaftlichen Ergebnissen die Kundenzufriedenheit erhöhen. Dabei sollte mit Blick auf den hart umkämpften Markt nicht ausgeblendet werden, dass nicht nur wirtschaftliche Erwägungen, sondern auch reputationsbetreffende Überlegungen eine Rolle im Beschwerdemanagement spielen sollten.

Statement

5 Gründe für externes Debitorenmanagement

Der Trend der letzten Jahre zeigt es: Flatrate-Tarife sind und werden immer beliebter. Kaum ein Produkt im Festnetz- oder Mobilfunkmarkt kommt noch ohne die Pauschaltarife für Telefonieren, Surfen oder SMS-Schreiben aus. Entgegen diesem Trend zeigte sich im letzten Jahr, dass Anbieter von TK-Lösungen dazu übergehen, neue Zusatztarife oder -pakete anzubieten, um so den Umsatz mit ihren Kunden wieder zu steigern. Extra-Pakete für Spotify, Netflix & Co. verkomplizieren die durch die Flatrates einfach gewordene Abrechnung gegenüber den Nutzern allerdings wieder. Was also tun, wenn das eigene Debitorenmanagement mit der Komplexität nicht mehr Schritt halten kann?

1. Von Experten profitieren

Anbieter von Speziallösungen für das Debitorenmanagement konzentrieren sich auf diese Aufgabe und können durch das branchenübergreifende Know-how auf umfangreiches Expertenwissen zurückgreifen. Das kommt auch dem Kunden zugute, denn somit wird eine überdurchschnittliche Performance sowie eine kontinuierliche Verbesserung der Prozesse möglich. Und durch die auf das eigene Unternehmen zugeschnittenen, aber hoch automatisierten Abrechnungstools sind Kostenersparnisse von 30 Prozent und mehr realisierbar.

2. Mehr Zeit fürs Kerngeschäft

Immer mehr Unternehmen setzen auf starke Partner an ihrer Seite, die verschiedene Aufgaben für sie übernehmen. Die Vorteile bei der Einbindung von externen Experten liegen auf der Hand. Während sich die Fachleute zum Beispiel um das Debitorenmanagement und die Massenabrechnungen kümmern, können sich die Mitarbeiter im eigenen Unternehmen auf den Verkauf und die Verbesserung der Produkte und/oder Dienstleistungen konzentrieren.

3. Komplexität reduzieren

Die eigene Buchhaltung besteht oft aus einer Ansammlung von unterschiedlichen Systemen und Lösungen. Übergibt man das Debitorenmanagement an einen externen Partner, wird nur noch eine Schnittstelle benötigt. Die Mitarbeiter im eigenen Unternehmen erhalten dann Zugang zu einem System in der Cloud und müssen nicht ständig die Systeme wechseln. So werden auch die Arbeitsabläufe im eigenen Unternehmen noch weiter optimiert.

4. Höhere Skalierbarkeit

Dank flexibler und anpassbarer Systeme sind neue Anforderungen schnell umgesetzt. Da die Umsetzung durch einen externen Partner erfolgt, werden im eigenen Unternehmen nur wenige Ressourcen benötigt. Gleichzeitig profitiert das Unternehmen durch die Spezialisierung des Dienstleisters auf das Debitorenmanagement von den Erfahrungen aus anderen Projekten und durch bereits umgesetzte Lösungen.

5. Zertifizierter Jahresabschluss

Um nicht nur den internen, sondern auch den gesetzlichen Ansprüchen gerecht zu werden, ist ein zertifizierter Jahresabschluss ein Muss. So stellen TK-Anbieter nicht nur die Wirtschaftsprüfer zufrieden, sondern sichern auch das eigene Finanzmanagement ab. Anbieter von Debitorenmanagementlösungen bieten hierfür ebenfalls Lösungen, um so zertifizierbare Monats- und Jahresabschlüsse zu erhalten. Seit über 18 Jahren zählt die nexnet zu den führenden Business-Process-Outsourcing-Dienstleistern für Debitorenmanagement, Billing und CRM-Lösungen und realisiert effiziente Lösungen für Bezahlverfahren, Forderungsmanagement, (Finanz-)Clearing sowie Customer Service. Zu den Kunden zählen namhafte Unternehmen wie congstar, ProSiebenSat.1, Telefónica, Deutsche Telekom oder freenet AG.



Ingo Hentschel

Prokurist bei nexnet GmbH



Corinna Keim

Leiterin Kommunikation und Presse

Kommunikation

Der VATM in den Medien Zwei Jahrzehnte starke Stimme des Wettbewerbs

„Fusion von VTM und VAT beschlossen – Private Telekommunikationsunternehmen sprechen mit einer Stimme“, lautete vor mehr als 20 Jahren die Überschrift der ersten Pressemitteilung des VATM. Damit entstand der größte Wettbewerber-Verband der jungen Telekommunikationsbranche in Deutschland. Den VATM als Stimme des Wettbewerbs haben die Medien seitdem mehrere zehntausend Mal zitiert.

Die Information der Öffentlichkeit über wichtige Geschehnisse und politische Entwicklungen im Markt ist auch zwei Jahrzehnte nach der Liberalisierung eine der zentralen Aufgaben des VATM – insbesondere, wenn falsche Weichenstellungen und Schief lagen drohen. Der Verband versteht sich nicht nur als Stimme des Wettbewerbs, sondern auch als Seismograph, der Tendenzen im Markt aufgreift. Ziel ist es, diese zu analysieren und oft komplexe technische Entwicklungen greifbar und erklärbar zu machen.

Manche Themen haben sich dabei als „Dauerbrenner“ über Jahre gehalten. Dazu gehören der Mietpreis für die Teilnehmeranschlussleitung (TAL) und in der jüngeren Vergangenheit Vectoring. Auch rund um Wahlen und Regierungsbildungen zeigt der VATM besonders große Präsenz. „Lichtjahre entfernt“, „Verdaddelt die Groko unsere digitale Zukunft?“, „In der Wohlstandsfalle“ waren drei der zahlreichen Überschriften rund um die jüngsten Koalitionsverhandlungen.

Die Bandbreite der Themen in 2017 reichte von allen Facetten des dringend erforderlichen Gigabit-Ausbaus über 5G, Dienstewettbewerb, Kooperationen, DigiNetz-Gesetz bis hin zum BMWi-Förderprojekt „Symphony“ und den Schnittstellen für reibungsloseren Ser-

vice in den NGA-Netzen WBCI und S/PRI. Ein weiterer Schwerpunkt lag in der Kommunikation und Erläuterung von Marktzahlen. Unsere jährliche Vorstellung der Marktstudie von Dialog Consult und VATM stieß daher wie immer auf große Resonanz. Der VATM war und ist die stärkste Stimme der TK-Wettbewerberunternehmen. Der Verband war erneut der in den Medien am häufigsten zitierte und damit am stärksten präsente TK-Wettbewerberverband in Deutschland.

In 2018 stehen wieder spannende Entscheidungen an, unter anderem über den europäischen Rechtsrahmen für elektronische Kommunikation (EECC), die regulatorischen Rahmenbedingungen für einen beschleunigten Glasfaserausbau sowie die Breitband- und Digitalisierungs-Politik der neuen Bundesregierung. Im Mittelpunkt steht dabei das Ziel, den Weg zur Gigabit-Gesellschaft zu gestalten und voranzutreiben.

In seinen Pressemitteilungen hat der VATM in 20 Jahren die ganze Themenpalette des TK-Markts aufgegriffen. Die tägliche Kommunikationsarbeit des Verbandes hat sich allerdings stark verändert. Heute stehen die schnellen Online-Medien und Social Media mit im Fokus. So zwitschert der VATM bei Twitter interessante News aus der Branche.

Wir freuen uns auf die weitere intensive Kommunikation mit den Medienvertretern. Denn nach wie vor gilt, was der erste Geschäftsführer und langjährige Präsident des Verbandes Gerd Eickers in einem seiner ersten Interviews (TeleTalk) 1998 für den VATM sagte: „Wir wollen, dass es Wettbewerb für Infrastruktur und für Dienste gibt – zum Wohle der Verbraucher und zum Wohle unseres Landes.“ Wettbewerb verbindet.

Tagesthema

SCHNELLES INTERNET - Die neue Regierung hat sich vorgenommen, die digitale Infrastruktur im Land auf Weltniveau bringen. Die Vorgängerkoalition wollte das auch schon. Woran ist der Ausbau gescheitert? Und was hat das mit AfD und Telekom zu tun?

Glasfaser für alle



Alte Glasfasern im Lager der absehbaren Auslieferung sind, dass es an Kosten zum Umsetzen mangelt. Bei Telekom und Vattenfall werden kritisiert, dass sie einen Preis für die Glasfasern festlegen, der sich nicht mit dem Wettbewerb messen lässt. Die Glasfasern sollen für die Nutzung der künftigen Gigabit-Netze bestimmt sein. Ein Ausbau von 1.500 Euro pro Haushalt könnte ein Jahr und damit einen Wettbewerb als Anbieter aus dem Markt werfen. Die Telekom hat sich darauf ab, wie der Ausbau der digitalen Infrastruktur in den kommenden Jahren umgesetzt wird, sagt ein Insider.

FOCUS, 17.02.2018

ERLEBEN, WAS VERBINDET.



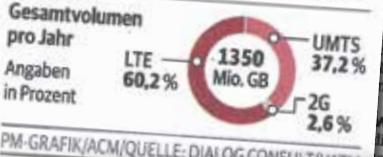
Schnelles Internet: Aufstand der Landkreise gegen die Telekom

Der Monopolist ist wegen seiner Kupferkabel in der Kritik. Internet-Experten fürchten, dass die Digitalisierung des Landes scheitert

Langsame Datenleitungen hängen viele Nutzer vom Internet ab. Der Deutsche Landkreistag trifft sich deswegen am kommenden Montag zu einem Kongress. Reinhard Sager (CDU), Präsident des Landkreistags, stellt klar, dass die Digitalisierung nicht an veralteter Technik der Telekom scheitern dürfe. Wir wollen keine Versorgung der Haushalte mit Vectoring-Leistungen", sagte er

Grafik des Tages: Datenverkehr

Volumenentwicklung Datenverkehr aus Mobilfunknetzen
Durchschnittliches Datenvolumen pro SIM-Karte und Monat in Megabyte (MB)



PM-GRAFIK/ACM/QUELLE: DIALOG CONSULT/VATM

Staat soll Glasfaser-Nachfrage ankurbeln

Umsatzeinbußen für Deutsche Telekom erwartet

bü. DÜSSELDORF, 18. Oktober. Zum Auftakt der Berliner Sondierungsgespräche über eine Jamaica-Koalition haben die Wettbewerber der Deutschen Telekom ein klares Bekenntnis zum Glasfaser-Ausbau verlangt. Für die Gigabit-Gesellschaft brauchen wir einen Planungshorizont bis 2025", sagte Martin Witt, Präsident des Branchenverbandes VATM. Dafür müsse sich die staatliche Förderung konsequent auf die Verlegung von Glasfasern konzentrieren. Häuser und Wohnungen konzentrieren. Zugleich sprach sich Witt, im Hauptberuf Vorstandsvorsitzender des Internet-Service-Anbieters 1&1 Telecommunication SE, dafür aus, die Nachfrage durch Gutscheide für den Ausbau zu erhöhen. Die immer noch geringe Zahlungsbereitschaft vieler Verbraucher ist ein Haupthindernis für einen schnelleren Ausbau des teuren Netzes. Witt warnte die Parteien davor, den Forderungen der Telekom nachzugeben, aus der Marktregulierung zu entschlüsseln. Der Bonner Branchenriese dominiert weiterhin den Festnetz-Markt. Drei Viertel aller Breitband-Anschlüsse seien

Industriepolitik

Lex Telekom

Die Bundesregierung macht sich während der letzten Tagen ihrer Amtszeit in Brüssel für Interessen der Deutschen Telekom stark, die noch zu rund 32 Prozent in Staatsbesitz ist. Es geht um den Ausbau der Datenetze. Mit Datum 10. Oktober schickte das Wirtschaftsministerium eine Weisung für Verhandlungen über ein neues Telekom-Paket nach Brüssel. Deutschland setzte daraufhin im Europäischen Rat durch, dass große Anbieter wie die Telekom für bis zu sieben Jahren von Regulierungen

Wettbewerbsaufgaben

befreit werden können. Dafür müssten die Konzerne Wettbewerbern lediglich anbieten, bei Projekten zum Netzausbau mitzumachen - ob diese zustande kommen, ist dabei nicht relevant. Die Telekom fordert seit Jahren, im Gegenzug für den weiteren Breitbandausbau

Wohnungsmarkt

1,5 Millionen Wohnungen will die Union schaffen. "Eigentum ist der Schlüssel"

Glasfaser wird massiv ausgebaut

STUDIE Pläne der Telekom-Konkurrenten

DÜSSELDORF/KÖLN/DPA - Die Wettbewerber der Telekom bauen ihr Glasfasernetz massiv aus. Bis zum Jahresende hätten rund 3,1 Millionen Haushalte einen direkten Zugang zu einem Anschluss im Gebäudekeller, erklärten der Branchenverband VATM und die Unternehmensberatung Dialog Consult bei Vorlage der Studie Telekom-Markt 2017. Der flächendeckende Ausbau müsse sein, um viele mittelständische Betriebe an das Glasfasernetz anschließen zu können, sagte VATM-Chef Jochen Grütner. Der Branchenverband setzt beim



Mehr Haushalte am Glasfasernetz

dpa Düsseldorf. Angetrieben durch den anhaltenden Wettbewerb der Telekom aus. Bis zum Jahresende hätten rund 3,1 Millionen Haushalte einen direkten Zugang zu einem Anschluss im Gebäudekeller, teilten der Branchenverband VATM und die Unternehmensberatung Dialog Consult bei der Vorstellung der Studie Telekom-Markt 2017 in Düsseldorf mit. Das waren 20 Prozent mehr als im vergangenen Jahr zu dieser Zeit. Und zehnte Anschluss von der

Das Geld für die Subventionen - bis zu zwölf Milliarden Euro - soll aus dem Etat der Bundesregierung kommen. Neben der Förderung der bestehenden Netze sollen 5G-Mobilfunknetze, die für den Ausbau der digitalen Infrastruktur notwendig sind, gefördert werden. Die Telekom hat sich darauf ab, wie der Ausbau der digitalen Infrastruktur in den kommenden Jahren umgesetzt wird, sagt ein Insider.

Zuwanderung

Die Union wird sich dann die Forderungen von maximal 200.000 Müttern und auch die Forderungen des Volkes. Auch sollen gemeinsame Wahlprogramme klarer und schärfer werden, "mit bayerischer Sprache" sagte von der Obergrenze als Bedingung. Merkel an der Küste und im Rest der Welt für sich werben - und Horden seiner Heimat im Alpenland auf sein

Leitartikel

Die Rechnung CDU/CSU
Geschätzte Kosten der Pläne der CDU/CSU für die nächste Legislaturperiode

Steuerentlastung	15 Mrd.
Erhöhung von Kinderfreibetrag und Kindergeld	Insgesamt 10,0 Mrd. (erster Schritt ca. 5,8 Mrd. Euro)
Abbau Solidaritätszuschlag	4,0 Mrd. (2020 und 2021)
Baukindergeld	2,2 Mrd. (gesamte Legislaturperiode)
Wegfall der Grunderwerbsteuer für das erste Eigenheim	5,0 Mrd. (gesamt)
Steuerabschreibungen für Neubau von Wohnungen	555 Mrd. (gesamt)
Steuerliche Forschungsförderung	2,0 Mrd. (gesamt)
15.000 neue Polizeistellen	525-600 Mio. (gesamt)
Breitbandausbau	10,0 Mrd. (bis 2022)
Digitale Schule	5,0 Mrd. (gesamt)
Krebsforschung	3,0 Mrd. (gesamt)

Frankfurter Allgemeine, 19.10.2017

Börsen-Zeitung, 19.10.2017

Östfriesische Nachrichten, 19.10.2017

VATM

Der Verband stellt sich vor

Seit zwei Jahrzehnten engagiert sich der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdienste (VATM) für ein großes Netzwerk starker Unternehmen und setzt sich für politische und wirtschaftlich verlässliche Rahmenbedingungen sowie fairen Wettbewerb in Deutschland und Europa ein.

Unter dem gemeinsamen Motto „Wettbewerb verbindet“ bündeln engagierte und innovative Unternehmen der Branche ihre Kräfte im VATM. Die Mitgliedsunternehmen des Verbandes versorgen heute 80 Prozent aller Festnetzkunden und nahezu alle Mobilfunkkunden außerhalb der Telekom. Seit der Marktöffnung im Jahr 1998 haben die Wettbewerber im Festnetz- und Mobilfunkbereich Investitionen in Höhe von rund 74 Mrd. € vorgenommen. Sie investieren auch am stärksten in den zukunftssicheren Glasfaserausbau direkt bis in die Häuser. Rund 80 Prozent der angeschlossenen Kunden nutzen die gigabitfähigen Netze der Wettbewerber. Der VATM ist damit wichtigster Ansprechpartner für die Interessen der Branche.

Die Erfolge des freien Wettbewerbs seit der Liberalisierung des Marktes im Jahr 1998 liegen für die Endkunden sowohl im gewerblichen wie auch im privaten Bereich deutlich spürbar in sinkenden Preisen, attraktivem Service und einer erheblichen Angebotsvielfalt. Von den Wettbewerbsunternehmen gehen seither stetig deutliche Wachstumsimpulse aus.

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 Diensteanbieter mit Mail- und Fax-Diensten, Service-Rufnummern, Auskunftsservices oder Callcentern. Zu den assoziierten Mitgliedern zählen TK-Ausrüster sowie Anbieter von Billing-Systemen und anderen Lösungen für die Branche.

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





Besucht:
Web-Visits
pro Monat **35.462**

Positioniert:
Stellungnahmen
und Studien **80+**

Stark:
der Festnetz-
Breitbandkunden
aller Wettbewerber werden von
VATM-Mitgliedsunternehmen bedient **80%**

Vernetzt:
Follower auf
Twitter **1.090+**

Informiert:
News und Fakten
aus der Branche **2.700**

Initiiert:
Events und
Tagungen
mit ... **35+**

... teilnehmenden
Entscheidern

1.800

Kennzahlen, für die wir stehen.

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



Martin Witt

*Präsident des VATM,
Vorstand der 1&1 Drillisch AG und
Vorstandsvorsitzender der
1&1 Telecommunication SE*

Das Präsidium des VATM

Martin Witt

Martin Witt (Jahrgang 1955) ist Vorstand der 1&1 Drillisch AG, seit Juni 2012 Vorstandsvorsitzender der 1&1 Telecommunication SE und seit 2011 Vorsitzender der Geschäftsführung der 100%-igen Tochtergesellschaft 1&1 Telecom GmbH.

Witt begann seine berufliche Karriere als Entwicklungsingenieur für die Telekommunikation bei der Siemens AG. 2005 übernahm Witt die Aufgabe als Leiter für „Projekt & Innovati-

onen, Fachhandel“ bei debitel, bevor er 2008 Bereichsleiter Vertrieb & Handel bei der freenet AG wurde. Er studierte Physik an der Universität Heidelberg.

Seit Januar 2016 ist Martin Witt Vice-Chairman des europäischen Wettbewerbersverbandes ECTA (European Competitive Telecommunications Association). Von 2014 bis 2017 war er Vorstand der United Internet AG.



David Zimmer

*Vizepräsident des VATM, Geschäftsführer der
inexio Informationstechnologie und
Telekommunikation GmbH*

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, die ihren Sitz in Saarlouis hat. Inexio investiert bundesweit in den Auf- und Ausbau der modernsten Telekommunikationsinfrastruktur.

Zimmer baute verschiedene Unternehmen in der Medien-, IT- und Telekommunikationsbranche sowie der Unternehmensberatung auf. Unter anderem auch im Bereich der Sanierungs- und Gründungsberatung im In- und Ausland. David Zimmer war mehrmals Preisträger bei Deloitte Technology Fast50/Rising

Star und 2012 Sieger bei Deloitte Technology Fast50. Er ist Gründer der inexio, mit der er 2012 von Ernst & Young als „Entrepreneur des Jahres“ in der Kategorie Start-up ausgezeichnet wurde. Im Jahr 2016 ernannte ihn die saarländische Ministerpräsidentin zum Technologierat.

Als stellvertretender Präsident der IHK Saarland und als Mitglied der Netzallianz für Deutschland sowie als Vizepräsident des VATM e.V. engagiert er sich sowohl für die Belange der mittelständischen Familienunternehmen als auch für die Gestaltung der Rahmenbedingungen in der Telekommunikation.

Dr. Christoph Clément

Dr. Christoph Clément verantwortet seit Juni 2014 als General Counsel und Mitglied der Geschäftsleitung die Bereiche Legal, Regulatory, Corporate Security und seit Juli 2016 zusätzlich den Bereich Public Affairs bei 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 ebenfalls 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.



Dr. Christoph Clément

*Mitglied der Geschäftsleitung
der Vodafone GmbH*

Valentina Daiber

Valentina Daiber wurde mit Wirkung zum 1. August 2017 zum Chief Officer for Legal and Corporate Affairs bestellt. In dieser Funktion verantwortet sie den Bereich General Counsel, der Legal, Compliance, Corporate Security und Internal Audit umfasst, sowie die Regulierungsarbeit des Unternehmens, die Beziehungen zu Behörden und Regierungsstellen und den Bereich Corporate Responsibility. Zudem führt sie die Hauptstadtrepräsentanz von Telefónica in Berlin.

Zuvor war die Juristin Director Corporate Affairs bei Telefónica Germany und für die Rechtsbereiche Regulierungsrecht, Kartellrecht, Telekommunikationsrecht und Medienrecht sowie die Zusammenarbeit mit politischen Gremien und Verbänden zuständig.

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 im Konzern tätig.

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.

Valentina Daiber absolvierte ihr erstes juristisches Staatsexamen an der Universität Saarbrücken und ihr zweites juristisches Staatsexamen am Oberlandesgericht Zweibrücken/Pfalz. Sie wurde 1967 in Neunkirchen/Saar geboren, ist verheiratet und hat einen Sohn.



Valentina Daiber

*Chief Officer for Legal and Corporate Affairs
Telefónica Germany GmbH & Co. OHG,
Mitglied des Vorstands der
Telefónica Deutschland Holding AG*



Uwe Nickl

Geschäftsführer Deutsche Glasfaser Holding GmbH

Uwe Nickl

Uwe Nickl ist seit dem 01.04.2016 Geschäftsführer der Deutsche Glasfaser Holding GmbH und war seit November 2014 CEO der pepcom Gruppe. Davor war er Executive Director des Board of Directors sowie Chief Sales Officer der euNetworks Group Limited.

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.

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 Communications tätig. Zuletzt

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



Rickmann von Platen

Geschäftsführer mobilcom-debitel GmbH

Rickmann von Platen

Rickmann von Platen, Jahrgang 1967, ist seit 2012 Geschäftsführer der mobilcom-debitel GmbH. Er verantwortet den Einkauf von Netzkapazitäten bei den Mobilfunk-Netzbetreibern und von Mobilfunk-Endgeräten bei den Herstellern.

Der gelernte Jurist begann seine Laufbahn 1999 bei der debitel AG in Stuttgart und übte seither verschiedene Managementfunktionen bei debitel und – nach dem Zusammenschluss mit mobilcom – im fusionierten Unternehmen mobilcom-debitel aus. Herr von Platen ist verheiratet, hat fünf Kinder und lebt in Hamburg.

Daneben leitet er das Angebots- und Produktmanagement und den Vertrieb im Handel und auf der Großfläche.



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 zusätzlich Geschäftsführer der EWE Vertrieb GmbH (beide Oldenburg). In beiden Unternehmen ist er Sprecher der Geschäftsführung und verantwortet das kaufmännische Ressort. EWE TEL ist eine der größten regionalen Telekommunikationsgesellschaften Deutschlands. Seinen über 640.000 Kunden in Niedersachsen, Bremen, Nordrhein-Westfalen und Brandenburg bietet das Unternehmen Telekommunikationsdienstleistungen rund um Internet, Festnetz, Mobilfunk und Online-TV an.

Nach erfolgreichem Abschluss des Studiums der Wirtschaftswissenschaften an der Ruhr-

Universität Bochum begann Norbert Westfal seine Berufskarriere im Engineering-Bereich des Mannesmann-Konzerns. Verschiedene kaufmännische Tätigkeiten bei in- und ausländischen Tochterunternehmen führten den Diplom-Ökonomen schließlich in den Telekommunikationsbereich des Konzerns, wo er sich sowohl mit strategischen Themen auseinandersetzte als auch operative Verantwortung in den Unternehmensleitungen von Mannesmann Mobilfunk/Vodafone D2 und Arcor, zuletzt als Vorstand für Finanzen und Controlling, übernahm.

Seit Mai 2011 ist Norbert Westfal Präsidiumsmitglied des VATM.

Peter Zils

Peter Zils (geb. 1963) ist Unternehmensgründer und Vorstandsvorsitzender der ecotel communication ag und verantwortlich für die Bereiche Strategie, Technologie, Wholesale, Finance, HR und Investor Relations. Bereits während seines Studiums an der FH Bochum, das er als Diplom-Ingenieur für Nachrichtentechnik abschloss, war er als selbstständiger Unternehmer tätig. Im Januar 1998 gründete Peter Zils die ecotel communication ag mit Hauptsitz in Düsseldorf, die sich inzwischen zu einer Unternehmensgruppe mit verschiedenen Tochtergesellschaften und Beteiligungen aus dem Technologiesektor entwickelt hat.

Das Kernsegment von ecotel wird durch B2B-Geschäftskundenlösungen repräsentiert. Seit

2007 ist die ecotel communication ag im Prime Standard der Frankfurter Wertpapierbörse gelistet. Zur ecotel-Gruppe gehört u.a. die easybell GmbH als Onlinevermarkter hochwertiger Produkte für preissensitive Privat- und Geschäftskunden. Die Tochtergesellschaft nacamar GmbH agiert als Dienste-Zulieferer für Anwendungen der digitalen Transformation mit Fokus auf Streamingdienste.

Mit mehr als 20 Jahren Expertise hat sich die ecotel-Gruppe als feste Größe im deutschen ITK-Markt etablieren können.

Seit Februar 2015 ist Peter Zils als Präsidiumsmitglied des VATM aktiv.



Norbert Westfal

*Sprecher der Geschäftsführung
EWE TEL GmbH und der EWE Vertrieb GmbH*



Peter Zils

*Vorstandsvorsitzender der
ecotel communication ag*



Stephan Drescher

Geschäftsführer der envia TEL GmbH

Das erweiterte Präsidium des VATM

Stephan Drescher

Stephan Drescher ist Geschäftsführer der envia TEL GmbH, einem der führenden regionalen Telekommunikationsdienstleister und Netzbetreiber für Geschäftskunden und Carrier. Das Unternehmen verfügt über ein mehr als 5.000 km langes Glasfasernetz und betreibt sechs eigene Rechenzentren in Mitteldeutschland.

Stephan Drescher studierte Elektrotechnik und Technische Kybernetik an der Technischen Hochschule Magdeburg und begann anschließend seine Karriere bei Robotron. Weitere Stationen seiner beruflichen Laufbahn waren die

Siemens Nixdorf Informationssysteme AG, die Deutsche Telekom AG und die T-Systems Business Service GmbH. Im Anschluss daran wechselte Stephan Drescher zur GISA GmbH und verantwortete als einer von zwei Geschäftsführern die Bereiche Marketing und Vertrieb.

2010 übernahm er zusätzlich dazu die Geschäftsführertätigkeit bei der envia TEL GmbH und wechselte 2014 ganz zu dem Unternehmen.



Jürgen Hermann

Vorstandsvorsitzender, CEO QSC AG

Jürgen Hermann

Jürgen Hermann studierte Wirtschaftswissenschaften an der Universität der Bundeswehr Hamburg und war anschließend als Offizier der Fernmeldetruppen des Heeres tätig.

Danach wechselte er in leitender Position in die Strategieabteilung der Thyssen Telecom AG. Im Jahr 1997 trat er in die Beratungsgesellschaft QS Communication Service GmbH ein. Mit dem Börsengang der QSC AG im April 2000 gestaltete er als Leiter Finanzen den gesamten Aufbau des Unternehmens verantwortlich mit. Im April 2009 wurde Hermann Vorstand für Finanzen der QSC AG.

Seit 2013 ist er Vorstandsvorsitzender der QSC AG. In dieser Funktion treibt er die Neupositionierung von QSC als Digitalisierer für den Mittelstand voran. QSC verfügt heute über ein Cloud-, IoT-, SAP-, Colocation- und TK-Angebot, das ganz auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen ausgerichtet ist. Hermann ist insbesondere für die Themen IT, TK, IoT sowie Recht, Compliance und Kommunikation verantwortlich.

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.



Alexander Lucke

Geschäftsführer der
DNS:NET Internet Service GmbH

Udo Neukirchen

Udo Neukirchen ist Geschäftsführer der Eutelsat-Tochter Skylogic Germany GmbH in Düsseldorf und seit 2010 für den Satellitenbetreiber in Deutschland tätig. Er begann zunächst 2010 als Direktor Vertrieb und Marketing und trieb hier die Vermarktung satellitengestützter Breitband-Lösungen über den Hochleistungs-IP-Satelliten KA-SAT für Geschäftskunden, Kommunen und Endverbraucher voran. Im Juli 2015 erfolgte die Ernennung zum Geschäftsführer.

Er kam von Toyota Tsusho ID Systems und war dort seit Januar 2006 als „Head of Distribution & Marketing“ für die Vermarktung von 1D/2D Datenerfassungsgeräten und Lösungen in

Europa verantwortlich. Seine Karriere startete Udo Neukirchen 1991 im Produktmanagement der Alcatel Mobile Communication in Stuttgart. Von 1999 bis 2005 arbeitete er für Ingram Micro und leitete als Director Value Added Networking das Netzwerkgeschäft in Deutschland und Europa.



Udo Neukirchen

Geschäftsführer Skylogic Germany GmbH.
Ein Unternehmen von Eutelsat



Wolfram Rinner
Geschäftsführer der
GasLINE GmbH & Co. KG

Das erweiterte Präsidium des VATM

Wolfram Rinner

Wolfram Rinner ist seit 2016 Geschäftsführer der GasLINE GmbH & Co. KG. Das Unternehmen ist eine Beteiligungsgesellschaft von zehn Fern- und Regionalgasversorgern und verfügt über ein bundesweites Glasfasernetz von 25.000 km Länge, das kontinuierlich ausgebaut wird. GasLINE, als verlässlicher Infrastrukturpartner im deutschen TK-Markt, mit den Netzkapazitäten und dem Produktportfolio für skalierbare Netzlösungen in eine führende Rolle mit entsprechendem Marktanteil zu begleiten, ist sein unternehmerisches Ziel. Die Glasfasernetze in Deutschland verstärkt auszubauen, treibt Rinner in seiner Verantwortung bei GasLINE mit Passion und der Überzeugung

für die Relevanz der digitalen Infrastruktur in Deutschland voran.

Wolfram Rinner war zuvor 23 Jahre in unterschiedlichen Funktionen im Vodafone-Konzern tätig.

Seit 2017 gehört er zu dem erweiterten Präsidium des VATM – Verband der Telekommunikations- und Mehrwertdienste e.V.

Der Diplom-Ingenieur studierte an der Universität Stuttgart Elektrotechnik mit Schwerpunkt Hochfrequenztechnik. Wolfram Rinner ist verheiratet und hat einen Sohn.



Karsten Rudloff
Geschäftsführer der next id GmbH

Karsten Rudloff

Karsten Rudloff ist bereits seit 2013 Geschäftsführer der next id GmbH. Seinen Einstieg bei dem Bonner Kundendialog-Spezialisten nahm er als stellvertretender Leiter der Abteilung Recht & Regulierung. Doch schon bald übertrug man ihm aufgrund seiner großen Erfahrung im Markt und seiner Kompetenz die Leitung der Abteilung Kunden- und Projektmanagement an den Standorten Bonn und Hamburg.

Vor seinem Wechsel zur next id war Karsten Rudloff als Syndikusanwalt bei der ares Energie AG, Berlin, und als Rechtsanwalt tätig. Er studierte Rechtswissenschaften in den Rheinmetropolen Bonn und Köln sowie der Fuggerstadt Augsburg.

Karsten Rudloff ist verheiratet und weiß als Vater von drei Söhnen auch im Privaten seine Mannschaft zu begeistern.

Dr. Marc Schütze

Seit Januar 2016 ist Dr. Schütze Vorstand der Drillisch Netz AG, einer 100%igen Tochter der 1&1 Drillisch AG, und ist zuständig sowohl für den Aufbau der Mobilfunknetzinfrastruktur als auch für TK-Recht und Regulierung im 1&1 Drillisch-Konzern.

Von 2005 bis Dezember 2015 war er Partner bei JUCONOMY Rechtsanwälte und von 2007 bis 2011 niedergelassener europäischer Rechtsanwalt mit Zulassung in Wien. Sein Hauptbetätigungsfeld war TK-Regulierungs- und TK-

Kartellrecht sowie TK-Vertragsrecht. Er war sowohl beratend als auch forensisch tätig und hat zahlreiche Veröffentlichungen verfasst.

Seit 2002 war er Rechtsanwalt bei Juconomy Rechtsanwälte, zuvor Rechtsanwalt bei McDermott, Will & Emery in New York, USA, und davor Rechtsanwalt bei Freshfields in Düsseldorf. Dr. Marc Schütze wurde 1968 geboren, ist verheiratet und hat zwei Kinder.



Dr. Marc Schütze

Vorstand Drillisch Netz AG

Dr. Stefan Winghardt

Dr. Stefan Winghardt ist Mitglied der Geschäftsführung von BT Germany und BT Austria und leitet die Rechtsabteilungen von BT für Deutschland, Österreich, die Schweiz, Osteuropa und Russland. 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 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 füh-

renden 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 Juniorpartner bei dem Anwaltsunternehmen PwC Veltins.

Er wechselte schließlich 2005 zu BT Germany als Head of Commercial Contracts. Dr. Stefan Winghardt wurde 1964 geboren, ist verheiratet und hat eine Tochter und einen Sohn.



Dr. Stefan Winghardt

Head of BT Legal Germany & Austria

Der VATM

Standorte Geschäftsstelle und Büros des VATM

Geschäftsführung: Jürgen Grützner

Hauptstadtbüro Berlin

Das Hauptstadtbüro ist am Alexanderplatz gelegen, am nordöstlichen Teil der historischen Mitte Berlins.

Leiterin: Solveig Orlowski

VATM e.V.
Alexanderstr. 3-5
10178 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 / 505 615-38
Fax: +49 (0) 30 / 505 615-39
E-Mail: berlin@vatm.de
URL: www.vatm.de

Geschäftsstelle Köln

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



Jürgen Grützner
Geschäftsführer des VATM



Solveig Orlowski
Leiterin des VATM-Büros Berlin



Büro Brüssel

Das Brüsseler Büro des VATM befindet sich an zentraler Stelle im EU-Viertel, genau zwischen EU-Parlament und EU-Kommission, und ist Teil des House of Competition, in dem unter anderem auch die ECTA als wichtigster europäischer Dachverband der Wettbewerber ihren Sitz an.

Leiterin: Carolin Proft

VATM e.V.

Rue de Trèves 49-51

B-1040 Brüssel

Tel.: +32 (0) 2 / 446 0077

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



Carolin Proft

Leiterin des VATM-Büros Brüssel



Corinna Keim

Leiterin Kommunikation und Presse



Dr. Frederic Ufer

Leiter Recht und Regulierung



BT (Germany) GmbH & Co. oHG
Barthstraße 4
80339 München
Tel.: +49 (0) 89 – 26 00-0
www.bt.com/de



CALLAX Holding GmbH
Prinzenallee 7
40549 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 180 – 570 107 7*
www.callax.de



**CenturyLink Communications
Germany GmbH**
Rüsselsheimer Str. 22
60326 Frankfurt
Tel.: +49 (0) 69 – 50 60 8000
www.centurylink.com



CLARIUS.LEGAL
Rechtsanwaltsaktiengesellschaft
Neuer Wall 77
20354 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 257 660 900
www.clarius-legal.com



Law . Tax

CMS Hasche Sigle
Partnerschaft von Rechtsanwälten
und Steuerberatern mbB
Lennéstraße 7
10785 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 203 60-0
cms.law



coeo Inkasso GmbH
Kieler Straße 16
41540 Dormagen
Tel.: +49 (0) 21 33 – 24 63-0
www.coeo-inkasso.de



Colt Technology Services GmbH
Gervinusstraße 18-22
60322 Frankfurt/Main
Tel.: +49 (0) 69 – 566 06-0
www.colt.net/de



Warum mehr bezahlen?

**Communication Services
Tele2 GmbH**
In der Steele 39
40599 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 740 04-615
www.tele2.de



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



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



content4tv GmbH
Niddastraße 49
61440 Oberursel
Tel.: +49 (0) 6171 – 27 98 807
www.content4tv.de



CRIF Bürgel GmbH
Gasstr. 18
22761 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 898 03-0
www.crifbuergel.de



Deutsche Glasfaser Holding GmbH
Am Kuhm 31
46325 Borken
Tel.: +49 (0) 2861 – 890 600
www.deutsche-glasfaser.de



Deutsche Telefon Standard AG
Göttelmannstraße 17
55130 Mainz
Tel.: +49 (0) 6131 – 327 97-0
www.deutsche-telefon.de



**DiaLOGIKa Gesellschaft
für angewandte Informatik mbH**
Pascalschacht 1
66125 Saarbrücken
Tel.: +49 (0) 6897 – 935-0
www.dialogika.de

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM



Diamond GmbH

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



digame mobile GmbH

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



DIW econ GmbH

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



DNS:NET Internet Service GmbH

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



DOCOMO Digital Germany GmbH

Fritz-Vomfelde-Str. 26-30
40547 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 970 20-0
www.docomodigital.com



Dr. Schwarz-Schilling & Partner GmbH

Joseph-Schumpeter-Allee 25
53227 Bonn
Tel.: +49 (0) 228 – 76 36 79-90
www.schwarz-schilling.de



dtms GmbH

Taunusstr. 57
55118 Mainz
Tel.: +49 (0) 6131 – 46 46 000
www.dtms.de



easybell GmbH

Magazinstr. 15/16
10179 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 80 95 1000
www.easybell.de



ecotel communication ag

Prinzenallee 11
40549 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 55 007-0
www.ecotel.de



ECT Vertriebs- & Servicegesellschaft mbH

Westendstraße 160
80339 München
Tel.: +49 (0) 89 – 95 46 09-00
www.ect-telecoms.de



**e.discom
Telekommunikation GmbH**

Erich-Schlesinger-Str. 37
18059 Rostock
Tel.: +49 (0) 331 – 9080 - 2000
www.ediscom.de



eGain Deutschland GmbH

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



envia TEL GmbH

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



ERICSSON

Ericsson GmbH

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



Etling-Ernst Rechtsanwälte PartG mbB

Geibelstr. 74
40235 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 43 63 69 10
www.etling-ernst.de



euNetworks GmbH

Theodor-Heuss-Allee 112
60486 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 – 90 554-0
www.eunetworks.de



Eutelsat Deutschland

Universitätsstr. 71
50931 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 65 00 45 0
www.eutelsat.de



EWE TEL GmbH

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



FF-Net GmbH

Kirchbergstr. 2
97616 Bad Neustadt a.d. Saale
Tel.: +49 (0) 97 71 – 63 71 506
www.ff-netzservice.de



First Telecom GmbH

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



freenet AG

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



freenet digital GmbH

Karl-Liebknecht-Straße 32
10178 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 69 53 80
www.freenetdigital.com



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

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



gnTel GmbH

Stadttor 1
40219 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 237 065 82
www.gntel.nl



HUAWEI

HUAWEI TECHNOLOGIES Deutschland GmbH

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



CONNECTING YOUR BUSINESS

inexio Informationstechnologie und Telekommunikation GmbH

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



Institut der Deutschen Wirtschaft Köln Consult GmbH

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



IN-telegence GmbH

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



iWelt AG

Mainparking 4
97246 Eibelstadt
Tel.: +49 (0) 9303 – 982-800
www.iwelt.de



Juniper Networks GmbH

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

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM



KSP Kanzlei Dr. Seegers, Dr. Frankenheim Rechtsanwaltsgesellschaft mbH

Kaiser-Wilhelm-Straße 40
20355 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 450 65 0
www.ksp.de



Lausitzer Kabel Service GmbH

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



Lebara Germany Ltd.

Zollhof 17
40221 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 1806 – 532 272
mobile.lebara.com/de



Live Reply GmbH

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

LOSCHELDER

Loschelder Rechtsanwälte Partnerschaftsgesellschaft mbB

Konrad-Adenauer-Ufer 11
50668 Köln
Tel.: +49 (0) 221 – 650 65-0
www.loschelder.de



Lowell Financial Services GmbH

Am EUROPA-CENTER 1b
45145 Essen
Tel.: +49 (0) 201 – 102-0
lowellgroup.com



meliorate GmbH

Unter den Linden 10
10117 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 12 05 33 60
www.meliorate.de



mobileExtension GmbH

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



nexnet GmbH

Linkstraße 2
10785 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 72 62 97-111
www.nexnet.de



next id GmbH

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



Nitrobox GmbH

Hofweg 6
22085 Hamburg
Tel.: +49 (0) 40 – 210 912 260
www.nitrobox.de



Nokia Solutions and Networks GmbH & Co. KG

Werinherstraße 91
81541 München
Tel.: +49 (0) 89 – 20 60 75-000
www.networks.nokia.com/de



NOVEC GmbH

Hohenzollerndamm 152
14199 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 547 702 56
www.novecmasten.com



Ocilion IPTV Technologies GmbH

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



One Smart Star GmbH

Bösendorferstr. 4/8
1010 Wien
Tel.: +43 (0) 1 363 6776
www.ossn.de



Verbindung - immer schneller!

OR Network GmbH

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



pepcom GmbH

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



QuestNet GmbH

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



SBR-net Consulting AG

SBR-net Consulting AG

Goethestraße 8-10
40237 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 687 888-0
www.sbr-netconsulting.com



Service Communication International

SCI Service Communication International GmbH

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



Pan Dacom Direkt GmbH

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



pragma7 - Michael Heimberg

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



RTL Interactive GmbH

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



Schalast Frankfurt GbR

Mendelsohnstr. 75-77
60325 Frankfurt am Main
Tel.: +49 (0) 69 – 97 58 31 0
www.schalast.com



Serentschy Advisory Services GmbH

Riglergasse 6/6
1180 Wien
Tel.: +43 1 479 – 62 97 12
www.serentschy.com



partner & more AG

General-Guisan-Straße 6
CH-6303 Zug
Tel.: +49 (0) 800 – 589 540 90
www.partnerandmore.net



QSC AG

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



s&p Beratungs- und Planungsgesellschaft mbH

Taunusstraße 54
65183 Wiesbaden
Tel.: +49 (0) 611 – 950 119 00
www.seim-partner.de



SCHUFA Holding AG

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



Sheppard Mullin Richter & Hampton LLP

IT Tower, Avenue Louise 480
1050 Brüssel
Tel.: +32 2 – 290 7900
www.sheppardmullin.com

Ordentliche und assoziierte Mitgliedsunternehmen des VATM



Sopra Steria AG

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



Günther Spelsberg GmbH & Co. KG

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



Taylor Wessing Partnergengesellschaft mbB

Benrather Str. 15
40213 Düsseldorf
Tel.: +49 (0) 211 – 8387-0
www.taylorwessing.com



tekit Consult Bonn GmbH

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



Telefónica Germany GmbH & Co. OHG

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



Telia Carrier Germany GmbH

Herriotstraße 1
60528 Frankfurt/Main
Tel.: +49 (0) 69 – 907 34-0
www.teliacarrier.com



Telzas Sp. z o. o.

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



Unicon GmbH

Agnes-Pockels-Bogen 1
80992 München
Tel.: +49 (0) 89 – 416 15 988-103
www.unicon.de



United Internet AG

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



useConsult Unternehmensberatung

Kalkstr. 40
53332 Bornheim
Tel.: +49 (0) 2222 – 93 40 25
www.useconsult.de



valantic IBS GmbH

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



Vattenfall Europe Netcom GmbH

Köpenicker Str. 73
10179 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 20 21 55 100



ViaEuropa Deutschland GmbH

Bahnhofstraße 1
16798 Fuerstenberg/Havel
Tel.: +49 (0) 175 – 1676 282
www.viaeuropa.de



vitroconnect GmbH

Zeche Katharina 2
45307 Essen
Tel.: +49 (0) 5241 – 30893 00
www.vitroconnect.de



Vodafone GmbH

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



WINGAS GmbH
Königstor 20
34117 Kassel
Tel.: +49 (0) 561 – 99858 1446
www.wingas-lwl.de



XConnect GmbH
Willi-Bleicher-Str. 9
52353 Düren
Tel.: +49 (0) 2421 – 98 57-90
www.xconnect.de



yoummday GmbH
Marktstr. 17
80802 München
Tel.: +49 (0) 89 – 340 774 22
www.yoummday.com



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
Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V.
Alexanderstr. 3-5
10178 Berlin

Tel.: +49 (0) 30 – 505615-38
Fax: +49 (0) 30 – 505615-39
E-Mail: berlin@vatm.de
URL: www.vatm.de

Alle Rechte der Verbreitung des „VATM-Jahrbuch 2018“ 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 2018:
1.400 Exemplare

Stand:
05. März 2018

Schutzgebühr:
15,00 €

Bildverweise:
www.shutterstock.com

Konzept & Gestaltung:
Punktkom Werbeagentur
Gaulstraße 7 · 51688 Wipperfürth
Tel.: +49 (0) 2267 – 88 88 88-0
www.punktkom.de



Hauptstadtbüro:
Alexanderstr. 3-5
10178 Berlin
Tel.: +49 (0) 30 – 505615-38
Fax: +49 (0) 30 – 505615-39

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

Europabüro:
Rue de Trèves 49-51
1040 Brüssel
Tel.: +32 (0) 2 – 446 0077

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

www.vatm.de

Berlin · Köln · Brüssel



www.vatm.de