

passt!

BREITBAND BESSER VERMARKTEN DANK STANDARDISIERUNG

Kernthema
Open Access und S/PRI



KONZEPTUM – Softwarespezialisten für die Telekommunikationsbranche

Die Konzeptum GmbH ist mit ihrem etablierten Business-Support-System KONZEPTUM 6 ein professioneller Lösungsanbieter für den Telekommunikationsmarkt. Gegründet 2001, konzeptioniert und implementiert Konzeptum komplexe Gesamtlösungen für Carrier, Kabelnetzbetreiber, ISPs, TK-Reseller sowie Stadtwerke in den Bereichen Customer Care, Provisioning, Billing bis hin zur Vertriebspartnerabrechnung. Die Grundlage hierfür bildet die mandantenfähige CRM- und Billing-Lösung KONZEPTUM 6, die nicht nur in On-Premise-Installationen an die Kunden ausgeliefert wird, sondern auch in den Software-as-a-Service- und Managed-Service-Angeboten von Konzeptum zum Einsatz kommt.

Flexibilität

SOFTWARE SYSTEME »ON PREMISE«

SOFTWARE-SERVICES (ASP / SAAS)

Kompetenz



Liebe Leserinnen und Leser,

die vergangenen Monate waren wirklich »heiß«, und damit meine ich nicht nur die Temperaturen im letzten Sommer, sondern die vielen heißen Themen in Politik und Regulierung in diesem Herbst: Frequenzversteigerung, Konsolidierungen, Abschaffung der Roaming-Gebühren, Wegfall des Routerzwangs, HvT Vectoring, Breitbandförderung. Selten gab es eine solche Dichte an richtungsweisenden Diskussionen und Entscheidungen, wie wir es derzeit in unserer Branche erleben. Und ganz nebenbei muss sich Deutschland der großen Herausforderung stellen, den Weg zur Gigabit-Gesellschaft zu beschreiten.

In dieser Ausgabe wagen wir den Blick nach vorn in ein Land mit vielen regionalen Glasfasernetzen und betrachten, wie ein solch heterogener Markt via Open-Access allen Teilnehmern ganz neue Chancen eröffnen kann. Standardisierung ist dabei unabdingbar, wie sie in Form von S/PRI seit Jahren vorangetrieben wird. Denn mit S/PRI 4 steht Netzbetreibern und Resellern eine Order-Schnittstelle für NGA-Produkte zur Verfügung, die massiv dabei helfen kann, den künftigen Glasfasermarkt zu strukturieren.

Dieses Szenario nehmen wir aus zwei unterschiedlichen Perspektiven ins Visier: In unserem ersten Fachbeitrag »**Ein einziges Glasfaserkabel reicht – Mit Open-Access und S/PRI gegen Mehrfachausbau**« gehen wir der Frage nach, was gegen den Aufbau redundanter Strukturen spricht und was die Vorteile der Netzöffnung sind. Beleuchtet werden verschiedene Arten des Open-Access und damit auch die Wertschöpfung eines Netzbetreibers, die es zu beachten gilt.

Der zweite Part thematisiert die Notwendigkeit des Resellings, wenn mittelfristig ein funktionierender TK-Markt inkl. FTTH-Angeboten sichergestellt sein soll. Wo der Markt heute steht und welche Schritte noch gemeistert werden müssen, erläutert unser Fachbeitrag »**Auf Einkaufstour – Reselling von Glasfaseranschlüssen regionaler Netzbetreiber**«.

Ergänzt werden diese Informationen durch den Branchenexperten **Tim Brauckmüller**, Geschäftsführer Breitbandbüro des Bundes. Lesen Sie gespannt seine »Expertise« zu diesem Thema.

Als Interviewpartner in dieser Ausgabe begrüßen wir den Geschäftsführer des VATM, Herrn **Jürgen Grütznert**. Der Verband der Anbieter von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e. V. ist federführend daran beteiligt, die Einführung der neuen Order-Schnittstelle S/PRI schnellstmöglich am Markt zu etablieren und den Wettbewerb der Alternativenanbieter weiter zu unterstützen. Und nun viel Spaß mit der aktuellen Lektüre!

Herzlichst

Ihr Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer KONZEPTUM GmbH



Alexander Kaczmarek
Geschäftsführer

Übrigens:
KONZEPTUM geht 2016 auf Tour!
Ausgewiesene TK-Experten im
Dialog mit Ihnen vor Ort.
Registrieren Sie sich für einen
Termin in Ihrer Nähe unter:
info@tk-experts.de

**TK EXPERTS
DIALOGE
2016**



Fachartikel von
Heiko Ziegler

Ein einziges Glasfaserkabel reicht – Mit Open-Access und S/PRI gegen Mehrfachausbau

Der Breitbandausbau mit Glasfaser kommt in Deutschland langsam aber sicher in Schwung. In vielen, oft regionalen Projekten entstehen vollständig neue Infrastrukturen, die immer öfter mit einem Glasfaseranschluss im Gebäude enden. Dabei kommt es in manchen Gebieten immer wieder zu gesamtwirtschaftlich betrachtet unsinnigen parallelen Erschließungen durch mehrere Anbieter. Während der Großteil der Bevölkerung noch auf Glasfaser warten muss, verfügen andere Haushalte schon über drei Kabel im Haus. Soll ein erfolgreicher Ausbau in der Fläche gewährleistet sein, sind diese Auswüchse nicht nur hinderlich – sie sind schlichtweg unnötig.

Niemand kann sich ernsthaft vorstellen, dass in einem Gebäude mehrere Anschlüsse konkurrierender Stromnetze nebeneinander liegen. Genau das droht aber in manchen Regionen bei der Erschließung mit Glasfaser. So verständlich der Wunsch nach Präsenz im Kundenhaushalt auch sein mag, so wenig sinnvoll ist die redundante Erschließung von Neubaugebieten oder ganzen Gemeinden durch unterschiedliche Glasfasernetze – sowohl für den Kunden als langfristig betrachtet auch für die Netzbetreiber. Das Marktziel muss eine Versorgung mit Glasfaser in der Fläche sein, möglichst kombiniert mit einer Vielfalt an Providerangeboten, die auf der bestehenden Infrastruktur aufsetzen.

Energiemarkt macht die Richtung deutlich

Hier bietet sich ein Vergleich mit dem Energiemarkt an: Jeder Haushalt ist an das Stromnetz angebunden, der Kunde kann aus einer Vielzahl an Energieanbietern den gewünschten auswählen. Sehr allgemein betrachtet sollte dieses Prinzip auch für den künftigen Breitbandmarkt gelten.

Die notwendigen Investitionen für den Aufbau der neuen Glasfasernetze sind immens und die Amortisationszeiten sehr lang. Das Ziel bei Aufbau eines neuen Netzes muss es sein, möglichst schnell hohe Nutzerzahlen zu erreichen, um die Refinanzierung in möglichst kurzer Zeit zu

erwirtschaften. Ein paralleler Netzausbau erschwert dieses Ziel, zumal ein einzelner Haushalt im Normalfall auch nur einen einzigen Anschluss benötigt.

Open-Access forciert schnellere Amortisation

Gleichwohl gilt: Die Existenz mehrerer kundenseitiger Angebote durch verschiedene Provider auf der anderen Seite erhöht ganz allgemein die Wahrscheinlichkeit einer höheren Akzeptanz und Abschlussquote. Die Gründe hierfür liegen einerseits im typischen Verhalten, dass Kunden lieber eine eigene Wahl treffen möchten, als den einzigen möglichen Anbieter nehmen zu müssen. Gleichzeitig führt ein Mehrfachangebot immer zu Konkurrenz und Wettbewerb, wodurch attraktivere Angebote mit entsprechenden Kaufanreizen für die angesprochene Kundschaft entstehen. Dieser Wettbewerb führt für den Provider ggf. zu sinkenden Margen je Kunde, für den Netzbetreiber aber wiederum zu einer höheren Auslastung und damit schnelleren Amortisation der Infrastrukturinvestitionen. Selbst für Netzbetreiber, die gleichzeitig Provider sind, sollte dieser Effekt der höheren Anschlussquote die Nachteile sinkender Margen mehr als ausgleichen.

Die Öffnung eines neu errichteten Glasfasernetzes ist hierfür die notwendige Voraussetzung. Ein typisches Open-Access-Szenario für den Netzbetreiber ist dabei,

die Glasfaseranschlüsse im eigenen Netz als Bitstream-Access (BSA) anderen Betreibern anzubieten. Alternativen hierzu sind Resale-Anschlüsse, gerne auch als »Whitelabel-Anschluss« bezeichnet.

S/PRI wurde zwar ursprünglich als Order-Schnittstelle für Glasfaseranschlüsse (Layer 2 IP-BSA) konzipiert, kann aber strukturell auch für Resale-Produkte und Kabelanschlüsse eingesetzt werden.

Im Fall von Bitstream-Access benötigt der abnehmende Provider eine eigene Netzinfrastruktur, um an (mindestens) einer definierten Übergabestelle den ankommenden und abgehenden Datenverkehr der verbundenen Endkundenanschlüsse aufzunehmen bzw. abzugeben. Der Internetdienst wird in diesem Fall vom Provider realisiert.

Im Gegensatz dazu benötigt ein Resale-Provider keine eigene Netzinfrastruktur und auch keinen eigenen Internetdienst, da das Resale-Produkt neben dem Bitstream-Access auch den Internetdienst in einem Bündel zusammenfasst. Der anbietende Netzbetreiber übernimmt also in dieser Variante auch die Erbringung des Internetdienstes. BSA und Resale stellen somit zwei Möglichkeiten mit unterschiedlicher Leistungs- und Wertschöpfungstiefe für einen Netzbetreiber dar, Endkundenanschlüsse über weitere Provider zu vermarkten.

Definition eigener Schnittstellen ist aufwendig

Um die Vermarktung neben der technischen Seite praktisch zu realisieren, muss ein fremder Provider beim Netzbetreiber Anschlüsse bestellen und kündigen können. Nun könnte jeder Netzbetreiber eigene Schnittstellen für die Entgegennahme von Aufträgen aufsetzen und interessierten Providern zur Verfügung stellen, so wie die Telekom es heute mit der WITA-Schnittstelle macht. Allerdings ist einerseits schon die Definition einer solchen Schnittstelle extrem aufwendig und komplex. Gleichzeitig wäre es für interessierte Provider auch kaum realisierbar, zu einer Vielzahl an Netzbetreibern viele verschiedene Order-Schnittstellen zu implementieren.

Der Ausweg aus dieser Problematik ist die Standardisierung zugehöriger Prozesse und Schnittstellen, wie sie vom Arbeitskreis S/PRI bereits seit 2012 vorangetrieben wird. Seit Ende 2014 existiert die aktuelle Fassung der Order-Schnittstelle S/PRI (Version 4), die voraussichtlich ab November 2015 für die Zertifizierung durch teilnehmende Unternehmen freigegeben ist.

Dabei ist die 4. Auflage von S/PRI eine konsequente Weiterentwicklung basierend auf den Praxiserfahrungen der letzten Jahre. Von dieser aktuellen Version verspricht sich der Arbeitskreis S/PRI eine hohe Akzeptanz und einen deutlich breiteren Einsatz in der Branche. Diese Annahme ist vor allem darin begründet, dass nun erstmalig auch Prozesse zum unterbrechungsfreien Anbieterwechsel spezifiziert und damit vorher noch bestehende Prozesslücken geschlossen worden sind.

Die S/PRI-Spezifikation und zukünftig auch die ersten Fassungen des S/PRI-Arbeitshandbuchs, sowie generellen Kontakt zum Arbeitskreis finden Sie unter: www.ak-spri.de

Eine ebenso wichtige Voraussetzung für die weitere Verbreitung von S/PRI und der damit einhergehenden Standardisierung ist eine entsprechende Nachfrage. Dass diese Nachfrage vorhanden ist und zukünftig weiter steigt, zeigt u. a. das starke Engagement von 1&1 nicht nur innerhalb des Arbeitskreises.

FAZIT

Für den Erfolg und die Wirtschaftlichkeit des Glasfaserausbaus in Deutschland gibt es viele Faktoren. Einer davon ist die Vermeidung paralleler Erschließungen, ein zweiter ist Open-Access. Bei entsprechender Akzeptanz wird S/PRI dabei helfen, die Öffnung von Netzen und damit die Vermarktung von Glasfaseranschlüssen zu vereinfachen und so das Ziel einer hohen Anschlussquote in erschlossenen Gebieten zu unterstützen.

Auf Einkaufstour – Reselling von Glasfaseranschlüssen regionaler Netzbetreiber

Bereits heute existiert auf dem deutschen TK-Markt ein reges Geschäft mit dem Ein- und Verkauf von Festnetzanschlüssen. Die einzigen in der Breite relevanten Produkte basieren dabei alle auf alten Kupferleitungen. Die Zukunft liegt allerdings in der Glasfaser. Wenn der Reselling-Markt in dieser Zukunft weiter eine Rolle spielen will, muss er sich über Kupfer hinaus entwickeln; die Chancen hierfür stehen mit S/PRI 4 heute so gut wie nie zuvor.

Das Grundprodukt der meisten Reselling-Angebote im Bereich Breitband basiert auf xDSL-Anschlüssen und hier in der breiten Masse auf Leistungen der Telekom Deutschland. Dabei wird entweder ein Bitstream- oder Resale-Produkt bei der Telekom direkt bezogen oder über alternative Netzbetreiber, die ihrerseits wiederum die Telekom-TAL anmieten, um den Zugang zum Kunden zu realisieren.

Fachartikel von
Jörg Wiesner

Dieses Reselling wird von einer nennenswerten Zahl kleiner und großer Provider betrieben, die ihrerseits die Endkundenverträge halten und die Gesamtleistung inkl. Telefonie-Dienst erbringen. Diese Form des Wiederverkaufs von xDSL-Anschlüssen funktioniert derzeit nur deshalb, weil ein Reseller z. B. über die Telekom Zugriff auf die Masse der per xDSL versorgbaren Haushalte bekommen kann. Ähnliches gilt für die weiteren bundesweit agierenden Wholesale-Anbieter wie z. B. QSC.

Für Reseller wäre eine Netzbetreiber-übergreifende FTTH-Verfügbarkeitsabfrage von großem Vorteil. Ein solcher Auskunftsdienst existiert heute aber noch nicht.

Es gibt also nur eine überschaubare Anzahl an relevanten Anbietern, über die ein Reseller diese Art von Anschlüssen beziehen kann. Hieraus ergibt sich gleichsam, dass es auch nur eine überschaubare Anzahl relevanter Order-Schnittstellen gibt, über die ein Reseller die Leistungen beauftragen kann. Die Komplexität zur Integration hält sich somit in Grenzen.

Die Kupfer-TAL wird auf Dauer allerdings nicht das Maß der Dinge sein. Vielmehr entstehen aktuell und in den nächsten Jahren verstärkt immer mehr Glasfasernetze, die im Gebäude (FTTB) oder sogar der einzelnen Wohnung (FTTH) enden. Dabei wird die neu entstehende Infrastruktur nicht länger von einem einzigen Unternehmen aufgebaut und betrieben, sondern landauf, landab von einer Vielzahl oft regional agierender Netzbetreiber.

Überregionales FTTH-Reselling benötigt Standardisierung

Um unter diesen sich verändernden Bedingungen auch künftig einen funktionierenden Reseller-Markt aufrecht zu erhalten, müssen die dafür benötigten Rahmenbedingungen geschaffen werden. Denn eines ist offensichtlich: Für einen einzelnen Provider, der bundesweit Glasfaseranschlüsse vermarkten will, ist es nicht möglich, mit jedem einzelnen Netzbetreiber Order-Schnittstellen und -Prozesse abzustimmen und individuell zu implementieren. Andererseits wäre es für einen Reseller wünschenswert, wenn er unter Einsatz einer einheitlichen Schnittstelle bei möglichst vielen Glasfaser-Netzbetreibern Vorleistungsprodukte beziehen könnte, sogar unabhängig davon, ob es sich um Resale- oder Bitstream-Access-Produkte handelt. Genau hier setzt S/PRI an, um dieses Ideal Wirklichkeit werden zu lassen. Denn in dieser Schnittstellen-Spezifikation sind die zugehörigen Order- und LifeCycle-Prozesse definiert. Die resultierende Standardisierung ist Voraussetzung

dafür, dass die derzeitige Bildung von Inseln auf Seite der aufgebauten regionalen Glasfasernetze nicht zu Hindernissen auf Ebene der Geschäftsprozesse werden und somit zum Hemmschuh bei der Vermarktung von FTTH/B-Anschlüssen.

Einheitliche Order-Prozesse schaffen neue Vermarktungsmöglichkeiten

Damit dieses Glasfaser-Reselling-Bild Realität werden kann, muss sich natürlich ein entsprechender Nachfrage- und Anbieter-Markt in der Breite erst noch bilden. Zwar setzen einige große Unternehmen wie QSC, 1&1, M-Net, NetCologne und EWE tel bereits auf S/PRI, aber von einer Flächendeckung kann noch keine Rede sein. Dabei bietet gerade eine solche überregionale Abdeckung Reselling-Providern völlig neue Vermarktungsmöglichkeiten. Gleichzeitig können partizipierende Netzbetreiber wiederum von etablierten Marken und Vertriebswegen profitieren und so einen zweiten indirekten Vertriebsweg eröffnen.

Die Verfügbarkeit der S/PRI-Spezifikation alleine ist dabei natürlich nicht ausreichend. Vielmehr muss die Schnittstelle auch in die CRM- und Order-Systeme der Reseller und Netzbetreiber integriert werden. Aber auch hier hilft die Standardisierung, denn die Hersteller entsprechender Softwaresysteme müssen nicht viele verschiedene Schnittstellen implementieren, sondern können sich im besten Fall auf S/PRI konzentrieren. Ähnlich wie heute WITA bereits zur Übermittlung von Aufträgen an die Telekom Deutschland integriert ist, so ist künftig immer öfter S/PRI im Einsatz. Allerdings mit dem Vorteil, dass über S/PRI nicht nur ein einziger Netzbetreiber angesprochen werden kann, sondern im Optimalfall eine Vielzahl.

Da in einem solchen Szenario verschiedenste S/PRI-Umsetzungen aufeinander treffen werden, ist neben der eigentlichen Standardisierung der Schnittstelle eine weitere Zutat unabdingbar: Die Einhaltung eben dieser Spezifikation muss durch eine neutrale Stelle sichergestellt sein. Vergleichbar zu den Konformitätstests der Telekom gibt es daher Tests von S/PRI-Implementationen mit zugehöriger Zertifizierung. Verfügt sowohl das System eines Resellers (S/PRI Partner) als auch das eines Netzbetreibers (S/PRI Supplier) über eine entsprechende Zertifizierung, stehen einer erfolgreichen Zusammenarbeit keine technischen Hindernisse im Weg.

FAZIT

Deutschland befindet sich langsam aber sicher auf dem Weg zum Glasfaserland. Der Breitbandausbau wird dabei von vielen Akteuren geschultert. Mit den richtigen Rahmenbedingungen kann in den nächsten Jahren ein neuer Resale-Markt für FTTH-Anschlüsse entstehen, der sowohl für Reseller als auch Netzbetreiber Vorteile verspricht. Die Standardisierung der zugehörigen Geschäftsprozesse ist dabei ein entscheidender Faktor und S/PRI 4 ein großer Schritt in die richtige Richtung.



EXPERTENKOMMENTAR

Tim Brauckmüller

Breitbandbüro des Bundes

S/PRI 4.0 – kleines Kürzel, große Wirkung

Der flächendeckende Ausbau mit Zugangsnetzen der nächsten Generation (NGA-Netzen) in Deutschland hat mehrere Hürden zu nehmen: Neben der Errichtung von physischer Infrastruktur spielt auch die Etablierung geeigneter Schnittstellen für die Buchung von Vorleistungsprodukten eine herausragende Rolle, um einen funktionierenden Wettbewerb der verschiedenen Infrastrukturen und Service Provider gleichermaßen zu ermöglichen.

Insbesondere die Ausweitung des Geltungsbereiches der Schnittstelle auf alle TK-Infrastrukturen erweist sich daher als wichtiger und notwendiger Schritt, um eine möglichst große Zahl von Marktteilnehmern zu erreichen und deren Kommunikation untereinander zu vereinfachen.

Nur durch solche standardisierten Schnittstellen können die komplexen Prozesse vereinfacht und Transaktionskosten gesenkt werden. Die Multi-Stakeholder-Initiative zur Etablierung der Schnittstelle S/PRI erweist sich dabei als ein enorm wichtiger Schritt, um das Zusammenspiel aller Marktteilnehmer zu verbessern und weiter voran zu treiben sowie die Akzeptanz des Standards zu erhöhen. Diese Harmonisierungsbestrebungen sind im internationalen Kontext derzeit einzigartig und können mit den Bestrebungen im Ausland mehr als Schritt halten.

Das zukünftige Potenzial von S/PRI 4.0 kann angesichts stetig steigender Open-Access Bemühungen bisher noch nicht abschließend gesehen werden. Gerade im Zuge der Überführung der Kostensenkungsrichtlinie in nationales Recht und der dazugehörigen TKG Novellierung bietet eine breit akzeptierte Schnittstelle erhebliches Marktpotenzial.

*Im Interview:
Herr Jürgen Grützner, Geschäftsführer Verband der Anbieter
von Telekommunikations- und Mehrwertdiensten e.V. (VATM)*

»Mit Esprit für den Wettbewerb«

Alexander Kaczmarek: Herr Grützner, in den letzten Wochen und Monaten häufen sich kritische und teilweise bedrohliche Schlagzeilen zu umwälzenden Veränderungen in unserer Branche. Etablierte Rahmenbedingungen stehen zur Disposition, vor allem getrieben durch Politik und Regulierung. Wofür steht vor diesem Hintergrund der VATM?

Jürgen Grützner: Wir stehen ganz klar für Wettbewerb, denn Wettbewerb hat eine doppelte Funktion auf dem Telekommunikationsmarkt und bei der Versorgung mit schnellem Breitband in Deutschland: Zum einen bauen

wir alternativen Anbieter selbst die Netze, zum anderen treiben wir die Deutsche Telekom zum weiteren Roll-out. Ein Technologie-Monopol wie von der Telekom in ihrem Vectoring-II-Antrag im Bereich von 500 Meter um jeden Hauptverteiler herum gefordert, würde alle Pläne der Wettbewerber einschließlich der kommunalen Betreiber für einen weiteren Ausbau zunichtemachen.

Dies darf auf keinen Fall passieren und würde unseres Erachtens in Widerspruch zu Artikel 87 f des Grundgesetzes stehen, wonach die Versorgung mit Telekommunikationsleistungen im Wettbewerb und nicht mehr in Monopol erfolgt. Der Wettbewerb hierzulande ist eine Erfolgsgeschichte. Das dürfen wir im Sinne



des Wirtschaftsstandortes Deutschland auf keinen Fall aufs Spiel setzen. Der anhaltende Wettbewerb zwischen den Anbietern führt dabei zu einer kontinuierlich steigenden Produkt- und Servicequalität bei stetiger Reduktion der Endkundenpreise.

Der Breitbandausbau ist das dominierende Thema der TK-Branche. Massive Investitionen sind notwendig, um dieses gesellschaftsrelevante Großprojekt voranzubringen. Was sind aus Ihrer Sicht kritische Erfolgsfaktoren?

Um unsere Ziele beim Breitbandausbau zu erreichen, brauchen wir dringend ein klares Commitment der Politik. Regulierung und Förderung müssen diejenigen Unternehmen unterstützen, die nachhaltig in den Ausbau der schnellen Netze in Deutschland investieren. Ein klares Signal gegen neue Monopole und für langfristige Ziele über 2018 hinaus fehlen. Das führt zu Investitionsunsicherheit statt zu einer Beschleunigung des Ausbaus.

Bei der Refinanzierung der Investitionen spielt auch der offene Netzzugang, Open Access, eine wichtige Rolle und damit eine hohe Verbreitung mit möglichst hohen Kundenzahlen und Traffic.

Als einen Faktor haben Sie »Open Access« genannt. Welche Aufgabe übernimmt hierbei S/PRI und welche Rolle spielt der VATM bei der Entwicklung dieser Order-Schnittstelle? Welche Erwartungen knüpfen Sie an S/PRI?

Die Schnittstelle betreuen wir seit Jahren. Die Telekom ist mit an Bord, aber wir werden nur erfolgreich sein, wenn der Ex-Monopolist die Schnittstelle auch selbst nutzt. Dies

ÜBER DEN VATM

Der VATM setzt sich seit Beginn der Liberalisierung des deutschen Telekommunikationsmarktes 1998 für Chancengleichheit und faire Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer gegenüber dem Ex-Monopolisten ein. Der VATM vertritt unter dem Motto „Wettbewerb verbindet“ alle Geschäftsmodelle des TK-Marktes. Seine Mitgliedsunternehmen engagieren sich für mehr Wettbewerb – zugunsten von Innovationen, Investitionen und Beschäftigung. Sie versorgen 80 Prozent aller Festnetzkunden und nahezu alle Mobilfunkkunden außerhalb der Telekom. Seit 1998 haben die Wettbewerber rund 62 Mrd. Euro investiert.

geschieht leider bis heute nicht. Für den Breitbandausbau ist S/PRI eine der wichtigsten Investitionen in die Zukunft und das nicht nur für die großen Anbieter. Auch für kleinere Unternehmen lohnt die Implementierung vor allem über Technologie-Anbieter.

Auch wir verfolgen S/PRI sehr gespannt, da die aktuelle Version 4 alles mitbringt, um sich erfolgreich bei den Netzbetreibern zu etablieren. Als Hersteller einer Branchenlösung, die auch CRM- und Order-Prozesse abdeckt, befassen wir uns daher sehr genau mit der aktuellen Entwicklung und möglichen Einsatzszenarien. Wir verspüren bereits heute eine steigende Nachfrage nach Integration von S/PRI.

Aber zurück zum VATM: Einmal jährlich erscheint das VATM-Jahrbuch, in dem sowohl Ihre Mitglieder wie auch Branchenexperten Chancen und Entwicklungen des Marktes analysieren, aber auch Position beziehen zur TK-Politik in Deutschland und Europa. Was sind die beherrschenden Themen der bald anstehenden neuen Ausgabe bzw. generell für das Jahr 2016?

Mit Sicherheit werden der Blick auf die Zukunft und den Weg in die Gigabit-Gesellschaft bis 2030 sowie die Chancen für den Wettbewerb im Netzausbau und bei den Diensten im Fokus stehen. Dabei werden zum Beispiel auch die neuen Förderrichtlinien und ihre Wirkung analysiert werden.

Die TK-Branche wird 2016 erneut eine spannende Vielfalt von Themen aus den Bereichen Festnetz, Mobilfunk, Dienste, Politik, Regulierung und Wissenschaft bieten. So werden wir nach Brüssel schauen, wo die EU einen zweiten Anlauf zur Überarbeitung des Rechtsrahmens für den TK-Sektor unternimmt. Aber auch zum Beispiel der Stand bei den Schnittstellen WBCI und S/PRI sowie das vom VATM mit Verbundpartnern aus Hochschule und ITK-Wirtschaft unterstützte und vom Bundeswirtschaftsministerium geförderte Projekt Symphony, eine innovative Marktplattform, werden dort thematisiert.

Herr Grützner, das waren spannende Erkenntnisse, vielen Dank dafür!

Persönliches

Wie alt sind Sie?

So alt, dass ich das Telekom-Monopol noch selber erlebt habe.

In welcher Stadt leben Sie?

In der Schlossstadt Bensberg bei Köln mit einem Koffer in Berlin und Brüssel.

Wenn der Stress doch mal zu viel wird, womit lenken Sie sich in Ihrer Freizeit ab?

Am liebsten mit ausreichend Wasser unterm Kiel – beim Segeln.

Was bevorzugen Sie zum Frühstück: Marmelade oder Wurst?

Ein Fünf-Minuten-Ei und ein Croissant finde ich gut.

Wo trifft man Sie im Urlaub: Mallorca oder Schwarzwald?

Sowohl als auch. Auch hier gilt: Die Vielfalt bereichert das Leben – gerne mit Sonne, Wandern und Wasser.

Was sehen Sie sich im Fernsehen an: Tatort oder Talent-Show?

Tatort und Talent-Show – wobei das mit dem Talent so eine Sache ist.

Ihr Smartphone: Apple oder Samsung?

Das wechselt bei uns. Wir stehen ja für Wettbewerb. Derzeit nutze ich ein Samsung.

Was bevorzugen Sie in Ihrer Freizeit: Theater oder Kino?

Die Mischung macht's.

Abschließend, welches Erlebnis werden Sie nie vergessen?

Das Gesicht meiner Kinder und meiner Frau mit den Kindern abwechselnd am Ruder eines sehr schönen Segelbootes mit viel Wind vor der Skyline von Seattle.



tkrz löst mit KONZEPTUM 6 vorhandenes Abrechnungssystem ab

Die tkrz Stadtwerke GmbH ist eine 100%ige Tochter der Stadtwerke Emsdetten GmbH und bereits mit mehr als 20 Jahren IT-Erfahrung als Dienstleister am Markt tätig. Als Internet Service Provider und Rechenzentrumsbetreiber bietet tkrz auf Basis eigener FTTC- und FTTH-Infrastruktur preisgünstige Triple-Play-Produkte (bzw. two-play im fttc-Ausbaugebiet) für Privat- und Geschäftskunden an. Mit KONZEPTUM 6 wird nun ein CRM- und Billing-System eingeführt, um die tkrz-Anforderungen im Bereich »FTTC« kurzfristig zu erfüllen. In der nächsten Ausbaustufe werden zum Jahreswechsel auch alle FTTH-Kunden überführt. Der Schwerpunkt des FTTC-Projekts liegt auf der Realisierung des gesamten Anschaltprozesses beginnend bei der Rufnummernportierung, über die TAL-Bestellung, bis zum RADIUS- und ACS-Provisioning. Zur Unterstützung der TAL-Schaltung wurde in KONZEPTUM 6 eine detaillierte MFG/DSLAM-Verwaltung integriert, um auf dieser Grundlage für tkrz-Techniker Installationstermine inkl. aller notwendigen Angaben produzieren zu können. Die größte Herausforderung innerhalb des Einführungsprojektes war die verfügbare Zeit, da die breit angelegte Vermarktung von VDSL-Anschlüssen in Emsdetten zum Zeitpunkt des Projektstarts bereits in den Startlöchern stand.



GVG Glasfaser entscheidet sich für KONZEPTUM 6

Die GVG Glasfaser GmbH (BREKO-Mitglied) mit Sitz in Kiel ist eine Gesellschaft zur Realisierung von Breitbandprojekten in ländlich unterversorgten Regionen. Auf Basis der neu geschaffenen hochbitratigen Glasfaserinfrastruktur bietet das Unternehmen über die Eigenmarke »nordischnet« klassische Triple-Play-Dienste an. Mit Einführung von KONZEPTUM 6 werden im KONZEPTUM-System nun

sämtliche Daten verwaltet und Prozesse abgebildet, die für einen FTTH-Breitbandausbauer-/anbieter von Relevanz sind, beginnend mit der Phase der Vorvermarktung. Neu abgeschlossene vorläufige Verträge im Vermarktungsgebiet werden zusammen mit allen für die spätere Realisierung relevanten Daten in KONZEPTUM 6 erfasst. Nach Erschließung eines Gebiets führt das System sowohl alle notwendigen Provisionierungen (VoIP, RADIUS, ACS) als auch die anschließenden Abrechnungen durch. Dabei werden vorläufige Verträge in aktive gewandelt, wodurch die Mindestvertragslaufzeit startet. KONZEPTUM 6 dient somit nicht nur der Erstellung von Kundenrechnungen, sondern ist die Basis für den gesamten Zyklus der Kundengewinnung und -betreuung.



Neues Mitglied der BREKO eG wird Telefónica-Service-Provider mit KONZEPTUM 6

Die JKR Gruppe aus Bad Kreuznach ist ein etablierter Lösungsanbieter von Telekommunikationsleistungen für Geschäftskunden. Mit den Kernprodukten JKR-Mobilfunk, JKR-Festnetz, JKR-Internet und JKR-Sonderlösungen werden bereits komplette Anforderungen im Bereich der Telekommunikation abgedeckt. Seit Oktober 2015 ist JKR zusätzlich Service-Provider im Telefónica-Netz und vermarktet eigene Mobilfunkprodukte. Die Anbindung an Telefónica erfolgt über die BREKO Einkaufsgemeinschaft, technisch abgedeckt durch das Business-Support-System KONZEPTUM 6. Die Module der etablierten Branchenlösung kommen umfassend zum Einsatz – vom Customer-Care (CRM/Kunden- & Vertragsverwaltung), über integrierte Bonitätsprüfung, Produktverwaltung, Billing, SEPA-Lastschrift, Mahnwesen, Kunden-Web-Portal, Warenwirtschaft, bis hin zur vorgeschriebenen Beauskunftung nach §112 TKG (SBV-Server). Der Betrieb und Zugriff der Lösung erfolgt für JKR als Hosting-Lösung (ASP) im Rechenzentrum von Konzeptum. JKR ist bereits das vierte Mitglied der BREKO eG, das KONZEPTUM 6 zur Abbildung der relevanten Service-Provider-Anforderungen einsetzt.

TK EXPERTS
DIALOGE
2016

Beginn der
Veranstaltungsreihe:
**Anfang 2016 in
Sachsen-Anhalt**

GRUNDVERSORGUNG BREITBAND?!

WASSER, STROM, INTERNET - ALLES AUS EINER HAND

Eine Veranstaltungsreihe für Stadtwerke und Versorger

Die Verfügbarkeit von hochbitratigen Breitbandnetzen wird so wichtig werden wie die Versorgung mit Wasser und Strom. Welche verschiedenen Rollen können Stadtwerke bei dieser Versorgung besetzen? Welche Herausforderungen entstehen dabei? Welche Schritte sind erforderlich? **Tauschen Sie sich aus mit führenden Experten der TK/ITK Branche!**

Registrieren Sie sich für
einen Termin in Ihrer Nähe:
info@tk-experts.de



Partnerschaften



XConnect

Engagement

BREKO
BUNDESVERBAND
BREITBANDKOMMUNIKATION

vatm
Wettbewerb verbindet

DVTM
DEUTSCHER VERBAND FÜR TELEKOMMUNIKATION UND MEDIEN

KONZEPTUM GmbH
Moselweißer Str. 4
56073 Koblenz

Tel.: +49 (0) 2 61 / 57 909-0
Fax: +49 (0) 2 61 / 57 909-199
E-Mail: info@konzeptum.de
Web: www.konzeptum.de

Bildnachweis:
Seiten 3,4,6 aha - photography © Anna Haberkorn
Seite 12 shutterstock.com: ©INTERPIXELS
Seite 8 ©VATM e.V.

Gestaltung: Buero Ansgar Rolles www.dasbar.de